



Sales ManagerIn

(m/w/d)

Wir glauben an Mobilität ohne Emissionen, die im Einklang mit Mensch und Umwelt steht. Aus diesem Grund definieren wir neue technische Standards, die es jedem/jeder ermöglichen, eine eigene Ladeinfrastruktur aufzubauen und dezentral zu betreiben. Wir leisten mit unseren Lösungen rund um unsere selbst entwickelte Lade-Plattform unseren Beitrag zum Aufbau eines globalen Ladeinfrastruktur-Netzwerks.

Unser Team setzt auf eine offene und heterogene Kultur, in der selbstbestimmt gearbeitet wird. Bei uns findest Du Raum, Deine eigenen Ideen zu verwirklichen und über Dich hinaus zu wachsen. Der Wunsch etwas zu verändern, treibt jede(n) einzelne(n) von uns an. Werde Teil unseres Teams und lass Dich von unserer Vision inspirieren.

Welche Herausforderungen Dich bei reev erwarten

- Du bist für uns unterwegs und führst Verkaufsgespräche auf Geschäftsführerebene.
- Effektive Strategien zur Direktkunden-Akquise werden von Dir erarbeitet und in die Tat umgesetzt.
- Aufbau einer starken Vertriebskultur, die den Kunden im Zentrum aller Aktivitäten versteht.
- Kontinuierliche Erreichung gesteckter Ziele auf Wochen-, Monats- & Quartalsbasis sowie datengetriebene Analyse der Prozesse zur Optimierung von Conversion rates, Time to sell, ARPA und weiteren KPI's.
- Du schaust über den Tellerrand hinaus und erschließt mit Deiner offenen und kreativen Einstellung neue potenzielle KundInnen. Du suchst nach Wegen, um diese anzusprechen und erkennst Up- und Cross-Selling-Gelegenheiten.
- Du setzt neue Kampagnen mit dem Marketing Team in die Tat um.
- Voller Enthusiasmus trägst Du die Marke reev nach außen. Deswegen versteht sich niemand besser darin, das Produkt zu präsentieren als Du. Wenn es Neuigkeiten gibt, bist Du der erste der Bescheid weiß.
- Bis 2030 sollen in Deutschland 10 Millionen Elektroautos fahren. Diese zu laden ist unser Job.

Was du mitbringst

- Du hast mindestens zwei Jahre aktive Vertriebserfahrung im Bereich B2B Sales.
- Du brennst für Elektromobilität, erneuerbare Energien und neue Technologien.
- Deine Netzwerkfähigkeiten sind hervorragend und Dein Ansatz ist proaktiv, kontaktfreudig und stark.
- Gesprächsempathie und Verhandlungsgeschick sind Dir bereits ins Blut übergegangen.
- Mit der Arbeit im Team fühlst Du Dich sehr wohl.
- Ambitioniertes und selbstständiges Arbeiten sind selbstverständlich für Dich.
- Du reist gerne regelmäßig dorthin, wohin auch immer die E-Mobilität Dich ruft.
- Deutsch und Englischkenntnisse sind ein Muss.

Was Dich bei reev erwartet

- Dich erwartet die Chance, ein stark wachsendes Unternehmen auf seinem steilem Erfolgskurs zu einem der führenden Anbieter von Ladelösungen entscheidend mitzugestalten und so die Mobilitätswende mit eigenen Händen vorantreiben.
- Einer unserer entscheidenden Vorteile sind kurze Entscheidungswege sowie offene & direkte Kommunikation, welche Dich an Deinen Aufgaben wachsen lässt.
- Weil wir die Zeit schätzen, die unsere KollegInnen hier verbringen, arbeiten all unsere MitarbeiterInnen mit erstklassiger Ausstattung.
- Deine KollegInnen sind nur eine Armeslänge von Dir entfernt, denn für uns ist Kommunikation einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.
- Wir leben flache Hierarchien, in denen vielversprechende Ideen und stichhaltige Argumente wichtiger sind als Rollen und Ränge.
- Obwohl sich unser Office wie ein zweites Zuhause anfühlt, kannst Du ortsunabhängig und zu flexiblen Zeiten arbeiten, ausreichend Urlaubstage nehmen und erhältst eine wettbewerbsgerechte Vergütung.

Wenn sich das für dich nach einer großartigen Gelegenheit anhört, schicke uns Deine Bewerbung mit Portfolio oder Deinen LinkedIn / Xing-Link an jobs@reev.com.

Ansprechpartnerin:

Melinda Sinka

+49 (0) 89 997428265