



Key Account Manager/in

Vollzeit | München

Dein Aufgabengebiet

- Du begleitest B2B-Kunden aus der Automobilwirtschaft und Industrie beim Aufbau ihrer Lade- und Energieinfrastruktur für Elektrofahrzeuge
- Du bist verantwortlich für die intensive Betreuung und den Ausbau unserer Kundenbeziehungen
- Du hilfst unserem Marketing Team neue Vertriebskampagnen für deine Zielgruppe zu entwickeln
- Du koordinierst Projekte von der Beratung und Verhandlung bis hin zum Vertragsabschluss
- Du erstellst individuelle Angebote und erarbeitest Lösungsvorschläge für deine Kunden
- Du repräsentierst die The Mobility House Vision bei unseren Kunden, auf Messen und Veranstaltungen

Das bringst du mit

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder eine abgeschlossene Ausbildung
- Du kannst einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von Technologie/ B2B-Lösungen vorweisen
- Du verfügst über sehr gute kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Du begeisterst dich für die Elektromobilität und innovative Zukunftstechnologien
- Du arbeitest selbstverantwortlich, bist flexibel und reist gerne
- Du hast sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Unser Angebot

- Wir arbeiten in einem dynamischen Team mit einem hohen Maß an kreativer Freiheit und Eigenverantwortung
- Wir pflegen eine offene Unternehmenskultur mit talentierten Kollegen aus der ganzen Welt
- Wir fördern deine Weiterbildung und stellen dir ein Budget zur Verfügung, um an Konferenzen und Schulungen teilzunehmen
- Wir stellen modernste Arbeitsplätze nahe dem Münchner Ostbahnhof – inkl. Dachterrasse & Grill
- Bei uns gibt's Obst und Kaffee für deinen perfekten Start in den Tag
- Wir haben Spaß an gemeinsamen Aktivitäten und treffen uns gerne zum Sport oder After-Work

Passt du zu uns?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung und Einstiegstermin an:

hr@mobilityhouse.com



Was wir machen?

Mit intelligenten Ladelösungen für Elektrofahrzeuge gestalten wir die Energiewelt von morgen.

[Mehr über uns](#)