



Sales & Business Development Praktikant/in

Vollzeit | München

Dein Aufgabengebiet

- Du erarbeitest individuelle Konzepte für den Vertrieb von Ladelösungen für Elektrofahrzeuge
- Du unterstützt unser Team bei der Betreuung und dem Ausbau von Kundenbeziehungen
- Du hilfst unserem Marketing Team neue Vertriebskampagnen für unsere Zielgruppe zu entwickeln
- Du behältst ein Auge auf unsere Wettbewerber und hilfst uns, neue Entwicklungen in der Elektromobilität und auf dem Energiemarkt zu beobachten
- Du analysierst und bewertest Projektdaten und bereitest deine Ergebnisse für das Team auf

Das bringst du mit

- Du studierst BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Energiewirtschaft oder Vergleichbares im Master oder im fortgeschrittenen Bachelor
- Du begeisterst dich für die Elektromobilität und innovative Zukunftstechnologien
- Du kennst dich in der Stromwelt aus – der Unterschied zwischen kW und kWh ist dir bekannt
- Du hast dein analytisches und organisatorisches Talent durch erste Berufserfahrungen geschärft
- Du verfügst über sehr gute kommunikative Fähigkeiten, der Kunde steht für dich im Mittelpunkt
- Du bist fit in Englisch und im Umgang mit gängigen MS Office Anwendungen

Unser Angebot

- Wir wollen keine Kaffeebringer: bei uns übernimmst du verantwortungsvolle Aufgaben und lernst, an deinen Projekten zu wachsen
- Wir legen Wert auf faire Arbeitszeiten und eine leistungsgerechte Bezahlung
- Wir pflegen eine offene Unternehmenskultur mit talentierten Kollegen aus der ganzen Welt
- 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

Passt du zu uns?

Wir freuen uns auf deine Bewerbung inkl. deines frühesten Einstiegstermins an:

hr@mobilityhouse.com



Was wir machen?

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

[Mehr über uns](#)