



THE MOBILITY HOUSE



## Sales & Business Development Manager/in

Vollzeit | München

### Dein Aufgabengebiet

- Du begleitest Energieversorger und Elektroplaner sowie Groß- und Einzelhandelsunternehmen bei der Umsetzung von Ladelösungen 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 inkl. der fachgerechten Beratung
- Du erstellst individuelle Angebote und erarbeitest Lösungsvorschläge für deine Kunden
- Du repräsentierst die The Mobility House Vision bei unseren Kunden

### Das bringst du mit

- Du hast ein Studium oder eine themenbezogene Ausbildung mit Berufserfahrung abgeschlossen
- Du bringst erste Erfahrungen im Vertrieb von Technologieprodukten und -lösungen mit
- Du verfügst über sehr gute kommunikative Fähigkeiten und arbeitest service- und kundenorientiert
- Du begeisterst dich für die Elektromobilität und innovative Zukunftstechnologien
- Du arbeitest selbstverantwortlich, bist flexibel und reist gerne
- Du hast sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Du hast idealerweise schon Erfahrungen mit CRM-Software gesammelt

### Unser Angebot

- Wir arbeiten in einem dynamischen Team mit einem hohen Maß an kreativer Freiheit
- 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

### Passt du zu uns?

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

[hr@mobilityhouse.com](mailto:hr@mobilityhouse.com)



#### Was wir machen?

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

[Mehr über uns](#)