

Alle REDEN über Klimawandel und Umweltschutz – Wir TUN was!
Verändere mit E-Mobilität die Zukunft und werde Teil des GOVECS Teams.

Deine Perspektive:

Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Teamgeist, flachen Hierarchien und Offenheit für innovative und kreative Ideen. Wir bieten Dir Abwechslung, kurze Entscheidungswege und viel Selbstständigkeit mit Raum für Eigeninitiative und Verantwortung. Wir ermöglichen Dir fachliche sowie persönliche Weiterentwicklung. Bei uns findest du flexible Arbeitszeiten, die Möglichkeit zum Home Office und privaten Nutzung unserer Roller. Baue mit uns etwas Neues auf und mache einen echten und nachhaltigen Unterschied! Erobere neue Märkte und begeistere noch mehr Menschen von E-Mobilität. Werde Teil unseres Teams und unserer gemeinsamen Erfolgsgeschichte!

Zur Erweiterung unseres Teams (Standort München/Stuttgart/Berlin/flexibel) suchen wir kurzfristig eine/n

Account Manager (m/w/d) Business Development E-Mobility

Deine Aufgabenschwerpunkte:

- Aufbau, Gestaltung und Entwicklung neuer Geschäftsfelder auf Basis zielgerichteter Produkt- und technischer Schulungen
- Eigenverantwortliche Projektakquise, Neukundengewinnung und die Betreuung von Bestandskunden
- Technischer Vertrieb (Produkt / Prozess) und Entwicklung von Optimierungspotentialen in den Prozessen
- Beratung zu Finanzierungsmöglichkeiten und Überprüfung auf Umsetzbarkeit von Projekten; sowie Realisierung
- Kommerzielle und technische Betreuung von Fahrzeugflotten
- Durchführung von Wettbewerbsvergleichen /-analysen
- Teilnahme an ausgewählten Ziel-Messen oder anderen Vertriebsveranstaltungen
- Schnittstelle zwischen Vertrieb und weiteren Fachabteilungen; speziell enge Zusammenarbeit und Koordination mit den Produktions-, Vertrieb-, Marketing- und PR-Teams
- Steuerung von Partnern und externen Dienstleistern

DU

- ...hast eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische/technische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation und bringst mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb und fundierte Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Entscheidungsträgern im Top- Management mit
- ... hast Erfahrung und Freude an eigenverantwortlicher Termingestaltung im Außendienst
- ...hast Berufserfahrung im Projektmanagement und in der Kundenbetreuung, idealerweise in Unternehmen der Zweirad- oder Automotive Branche
- ...bezeichnest dich als Digital Native und kennst dich mit Microsoft Office und Co. aus
- ... bist kommunikativ und textsicher nicht nur auf Deutsch, sondern auch auf Englisch
- ... bist motiviert neue Märkte zu erobern und Kunden für unsere nachhaltigen Produkte und Mobilitätslösungen zu gewinnen
- ... suchst nach selbsterwirtschaftetem Erfolg und stellst dich neuen Herausforderungen mit deiner selbstständigen, ziel- und ergebnisorientierte Hands-on Mentalität

WIR:

Die GOVECS Group mit Hauptsitz in München ist der führende Hersteller von Elektrorollern in Europa. Wir gestalten urbane Mobilität neu. Unser Erfolg basiert auf hochwertigen „Made in Europe“-Produkten für internationale Sharing-Plattformen und die schnell wachsende Lieferbranche. Privatkunden kaufen die GOVECS Elektroroller in unserem Online-Shop oder in unseren GOVECS SCOOTER Stores in München, Berlin und Stuttgart. Unser vielfältiges Produktsortiment umfasst derzeit sechs sehr unterschiedliche Elektroroller: Schwalbe (45km/h und 90km/h), ELMOTO LOOP, ELMOTO KICK, GOVECS PRO, GOVECS PRO CARGO sowie GOVECS FLEX. Mehr Informationen findest Du unter www.govecsgroup.com und in unserem Online-Shop www.govecs-scooter.com.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung inklusive frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltswunsch ausschließlich per E-Mail an career@govecs.com.

Hinweis für Personalvermittler: Wir arbeiten mit festen Partnern in der Vermittlung zusammen. Die angegebenen Kontaktinformationen dienen ausschließlich zur direkten Kontaktaufnahme durch Interessenten. Wir bitten daher davon abzusehen, Ihre Dienstleistungen anzubieten.