

# Regional Sales Manager Elektromobilität (w/m/d) in Vollzeit

## Stellenbeschreibung

NWG Charging ist ein innovatives und wachstumsstarkes junges Unternehmen der Energiewirtschaft.

Wir sind Vorreiter als auch Antreiber der digitalen Revolution in der Energiebranche mit speziellem Fokus auf Ladelösungen in der Immobilienwirtschaft.

Unser Team teilt eine gemeinsame Herausforderung: Wir lieben es Dinge einfach umzusetzen.

Seit der Gründung im Jahr 2012 arbeiten wir jeden Tag daran, die Versorgung von Wohnimmobilien mit innovativen Konzepten, wie z.B. E-Mobilität zu optimieren und Immobilienverwaltungen von ihren Aufgaben zu befreien.

Wir erleben derzeit die bislang größte Energiewende aller Zeiten. Die konsequente Nutzung erneuerbarer Energien erfordert eine komplette Neustrukturierung unserer Energiewirtschaft. Die Energiewende geht mit einer tiefgreifenden digitalen Transformation einher.

Du hast Interesse daran, die Energiewende und uns voranzubringen? Du möchtest im Bereich der Digitalisierung und E-Mobilität tätig sein, die hervorragende Zukunftsperspektiven bietet?

Dann komm an Bord!

### Wir suchen Dich, wenn Du...

- Energie- und Umwelttechnik, Wirtschaftsingenieur, BWL, Elektrotechnik oder vergleichbares studiert bzw. alternativ eine gleichwertige Kombination aus Techniker-Ausbildung und Berufserfahrung hast
- Mindestens erste Vertriebs Erfahrung im Bereich erklärungsbedürftiger Produkte bzw. Dienstleistungen, bevorzugt im Bereich technischer Gebäudeausstattung hast
- Über gute IT-Kenntnisse MS Office sowie Social-Media-Affinität verfügst
- sehr gute Deutschkenntnisse hast
- Reisebereitschaft mitbringst.

### Deine Mission:

- Vertrieb von E-Ladelösungen in der Wohnungswirtschaft (E-Ladesäulen inkl. der Abrechnung)
- Eigenverantwortliches Gebietsmanagement mit Verantwortung für den Auftragseingang (inkl. Großkundenbetreuung)
- Neukundenakquise sowie Pflege und Ausbau bestehender Kundenkontakte im Vertriebsgebiet
- Technische Ausarbeitung und Kalkulation von Angeboten sowie Verhandlungsführung bis zum Vertragsabschluss (unterstützt durch unseren Vertriebsinnendienst)
- Sicherstellen eines zielgerichteten Monitorings, Nachverfolgen und Forecasting der offenen Angebote
- Beobachten und Analysieren von Markt, Wettbewerb und Trends
- Durchführen von Servicepräsentationen und Teilnahme an Messen
- Ermittlung und Auslegung von E-Ladeinfrastruktur in der Wohnungswirtschaft

### Das darfst du erwarten:

- Kurze Entscheidungswege und direkte Kommunikation in einer lockeren und positiven Arbeitsatmosphäre.
- Abwechslungsreiche Aufgabengebiete und agile Projektentwicklung.
- Flache Hierarchien und flexibel Arbeitszeiten.
- Unterstützung der individuellen Entwicklung durch gezielte in- und externe Weiterbildungsmaßnahmen.
- Gestaltungsspielraum.

Bei uns hast du 100% Verantwortung für das, was du tust und darfst mit Herausforderungen wachsen.

Du hast Lust darauf mit uns die Energiewelt von morgen zu gestalten? Dann schicke uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe eines möglichen Eintrittstermins.

Elektronische Bewerbungen bitte an :  
Herrn Per Pöhl  
M: per.poehl@nwg-power.de