

**Sie möchten die Mobilität von morgen schon heute aktiv mitgestalten?
Dann sind Sie bei uns genau richtig!**

KEY-ACCOUNT MANAGER (W/M): ELEKTROMOBILITÄT SOZIAL & GESUNDHEIT

Für Leasing- und Flottendienstleistungen im Rahmen einer Förderrichtlinie der Bundesregierung suchen wir Sie!

Ihre Aufgaben:

- Sie arbeiten in unserem Key-Account Management im Geschäftsfeld Elektromobilität
- Sie akquirieren bundesweit Neukunden, Kooperationspartner und Verbände im Bereich Soziales und Gesundheitswesen
- Sie erschließen und entwickeln fortlaufend große Sozialunternehmen, Stiftungen und Verbände und ermöglichen eine zielgerichtete langfristige Elektrifizierung der Fahrzeugflotte
- Sie entwickeln entlang der Kundenbedürfnisse unsere Wertschöpfungs- und Dienstleistungskette in Hinblick auf Fahrzeug und Services
- Sie identifizieren und entwickeln neue Vertriebskanäle und evaluieren diese
- Sie analysieren Markt- und Wettbewerbsentwicklungen
- Sie unterstützen bei der Definition und der Umsetzung von Vermarktungsstrategien
- Sie erstellen Kalkulationen und führen das Monitoring der Absatz- und Umsatzziele (Vertriebs-Reporting)

Unsere Zielsetzung:

- Wachstum im Bereich Elektromobilität in der Sozial- und Gesundheitsbranche
- Neue Ideen und Impulse geben und im Tagesgeschäft umsetzen

Die Anforderungen:

- Sie verfügen über einen technischen / betriebswirtschaftlichen Hochschulabschluss oder eine vergleichbare abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit starker Technologie Affinität
- Sie haben Berufserfahrung im Vertrieb und Key-Account Management; Vertriebs- und Marketing Erfahrung in der Automobil-, Leasing- oder Energiebranche von Vorteil
- Kenntnisse der Struktur und des Beschaffungswesens in der Sozial- und Gesundheitsbranche von Vorteil
- Bundesweite Reisebereitschaft jedoch überwiegend Tagestouren

Unser Angebot:

- Attraktives und zukunftsorientiertes Leasingprodukt
- Abwechslungsreiches, vielfältiges Arbeitsspektrum mit Projekt- und Absatzverantwortlichkeit
- Mitarbeit in einem dynamischen und stark wachsenden Unternehmen mit flachen Hierarchien, direkte Berichtslinie an die Geschäftsleitung Vertrieb
- Attraktives Vergütungsmodell z.B. Dienstwagen und Dienstrad mit privater Nutzung
- Offenes Provisionsmodell ohne Begrenzung sowie Unternehmensbonus
- Raum für eigene Ideen an einem modernen Arbeitsplatz inkl. Firmen Laptop und Mobiltelefon in freundlicher und familiärer Atmosphäre bei flexibler Arbeitszeit
- Dynamisches Arbeiten durch mobiles Arbeiten und Home-Office Regelung

Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbung mit den relevanten Daten zusammengefasst in einem PDF-Dokument mit Ihrem Namen und dem Jobtitel (Lebenslauf, Motivationsschreiben, Zeugnisse und Einstiegsgehalt, Eintrittstermin, Bezeichnung: Name_KeyAccount_Sozial) per E-Mail an: m.nastold@kazenmaier.de.