

Key Account Manager (m/w/d) eMobility

Ihre Aufgaben

- Neukunden akquirieren und Kundenbeziehungen weiterentwickeln
- Technische Produkt- und Projektberatung übernehmen
- Preisstrukturen gemeinsam im Geschäftsbereich Sales erarbeiten und umsetzen
- Bei der Bearbeitung von Ausschreibungen technisch und kaufmännisch unterstützen
- ABL bei Neu- und Bestandskunden vor Ort und auf Messen repräsentieren
- Vertriebsschulungen für Bestands- und Neukunden durchführen
- Ein Netzwerk in der eMobility-Branche aufbauen

Ihr Profil

- Hochschulstudium der Elektroingenieurwissenschaften, der Wirtschaftsingenieurwissenschaften oder des Energiemanagements
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Key Account
- Professionelles Auftreten und ausgeprägte Kundenorientierung
- Reisebereitschaft
- Begeisterung für die eMobility
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot

- Agile Strukturen und flache Hierarchien
- Zusammenarbeit mit Partnern weltweit
- Starke Dynamik und offene Unternehmenskultur
- Steile Lernkurve durch die Zusammenarbeit mit professionellen Teams
- Dienstfahrzeug mit privater Nutzung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

ABL SURSUM GmbH & Co. KG

Isabell Isele
HR

Albert-Büttner-Straße 11
91207 Lauf/Pegnitz

T 09123-188-0
karriere@abl.de