

Vertriebsingenieur (w/m/d)

Sie wollen sich aktiv am technischen Fortschritt beteiligen und suchen dafür ein anspruchsvolles Umfeld? Dann haben wir etwas für Sie!

Die eMIS Deutschland GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen im Bereich der eMobilität. Wir bieten Dienstleistungen für Verkehrsgesellschaften, Stadtwerke, aber auch andere Unternehmen im ÖPNV, die ihre Fahrzeugflotte(n) zum Zwecke des Umwelt- und Klimaschutzes elektrifizieren wollen. Das beinhaltet auch den Aufbau und Betrieb sowie die Bereitstellung der jeweils geeigneten E-Busflotte. Die eMIS Deutschland GmbH unterstützt die Realisierung derartiger Projekte bzw. Investitionen, akquiriert Drittmittel und übernimmt alle damit in Verbindung stehenden Integrationsdienstleistungen (inklusive Wartungsdienstleistungen).

Die eMIS Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der VENTUSventures Gruppe. Die Unternehmensgruppe bietet ein umfassendes Portfolio an unterschiedlichen Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette erneuerbarer Energien. Zu den Geschäftsfeldern der Gruppe zählen neben eMobilität und Speichertechnologie, Wind- und Solarenergie, Sektorenkopplung und die Entwicklung und Umsetzung von Immobilien- und Infrastrukturprojekten.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen engagierten **Vertriebsingenieur (w/m/d)** am Standort Schwerin oder Hamburg.

Ihre Aufgaben:

- Ausbau und Pflege des Kundennetzwerkes, Sicherstellung langfristiger Kundenbeziehungen
- Strategische Marktbeobachtung
- Kundenberatung und Vertrieb unserer Produkte/Dienstleistungen
- Erstellung von Angeboten und Durchführung von Vertragsverhandlungen unter Beachtung kaufmännischer und technischer Aspekte
- Erarbeitung technischer Lösungen in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- Weitergabe von Kunden-Feedback zur kundenorientierten Weiterentwicklung unseres Portfolios

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Verkehrswesen, Maschinenbau oder vergleichbare Qualifikation
- Spaß an technischen Lösungen und deren Präsentation
- Vertriebserfahrung von erklärungsbedürftigen (idealerweise) technischen Produkten und/oder Erfahrung im Bereich Sektorenkopplung und daraus resultierender energierechtlicher Fragestellungen
- Zugang zum Netzwerk ÖPNV von Vorteil
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise und hohes Verantwortungsbewusstsein
- Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft

Wir bieten:

- Abwechslungsreiche, interessante Tätigkeit
- Unbefristeten Arbeitsplatz in einem zukunftssträchtigen und innovativen mittelständischen Unternehmen
- Individuelle Einarbeitung und die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen
- Attraktive Vergütung mit flexiblen Arbeitszeiten in einem dynamischen Umfeld

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums per E-Mail an: astrid.dehn@ventusventures.com.