

Key Account Manager (w/m/d)

Du glaubst, wie wir daran, dass es Zeit für eine Revolution unserer Mobilität ist? Dann werde Teil unseres Teams und gestalte durch nachhaltige Technologien und innovative Konzepte mit uns die Zukunft der Mobilität.

Als Key Account Manager verantwortest du die strategische Betreuung und Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehungen mit unseren wichtigsten Kunden. Du entwickelst individuelle Lösungen entlang komplexer Kundenanforderungen und wirkst daran mit die führende Marktposition von hylane weiter zu stärken. Klingt spannend? Dann bewirb dich jetzt!

Was du bei uns machst:

- Du entwickelst langfristige Partnerschaften mit Großkunden wie Logistikern und Handelskonzernen und bist deren zentrale Ansprechperson bei der Dekarbonisierung ihrer Lkw-Flotten.
- Du analysierst regelmäßig Umsatz-, Nutzungs- und Zufriedenheitsdaten deiner Accounts und leitest daraus Maßnahmen zur Optimierung ab.
- Du identifizierst neue Geschäftspotenziale innerhalb bestehender Accounts und wirkst aktiv dabei mit das Kundenportfolio auszubauen.
- Du beobachtest Trends im Bereich nachhaltiger Mobilität und leitest daraus strategische Impulse für die Kundenbetreuung und Produktentwicklung ab.
- Du verantwortest den gesamten kommerziellen Prozess von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss. Dabei verhandelst du auf Augenhöhe mit Geschäftsführung, Einkauf und Fuhrparkmanagement der Kunden.
- Du sorgst für wirtschaftlich nachhaltige Vereinbarungen, die sowohl Kunden- als auch Unternehmensinteressen berücksichtigen und die nachhaltige Weiterentwicklung der Kundenzufriedenheit fördern.
- Du arbeitest eng mit internen Schnittstellen zusammen, um eine reibungslose Umsetzung der Kundenprojekte sicherzustellen.
- Du konzipierst neue und kreative Vertriebs-Ansätze und arbeitest kontinuierlich daran, bestehende Vertriebsprozesse durch den Einsatz digitaler Technologien zu optimieren.

Was du mitbringst:

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium in Wirtschafts-, Ingenieurwissenschaften oder einem verwandten Feld oder eine kaufmännische Ausbildung.
- Du konntest mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb oder Key Account Management sammeln, idealerweise im Bereich der Nutzfahrzeug- oder Transport- und Logistikindustrie oder im Bereich alternativer Energieträger.

- Du kannst Erfolge im Aufbau und in der Entwicklung langfristiger B2B-Kundenbeziehungen sowie im Abschluss komplexer Verträge nachweisen.
- Du verfügst über ausgeprägte Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten auf allen Ebenen – vom operativen Ansprechpartner bis zur Geschäftsführung.
- Du besitzt ein starkes Umsetzungsvermögen.
- Du zeichnest dich durch eine analytische Denk- und Vorgehensweise aus und bringst ein hohes Maß an Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft mit.
- Du denkst unternehmerisch und im Sinne unserer Kunden.
- Du bist bereit europaweit zu reisen, um Kundenbesuche und Branchenveranstaltungen wahrzunehmen (Reisetätigkeit ca. 20% der Arbeitszeit).
- Du hast sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office Anwendungen sowie im Umgang mit ERP- und CRM-Systemen
- Du beherrschst die deutsche und englische Sprache in Wort und Schrift. Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil.

Was wir dir bieten:

Arbeiten bei hylane bedeutet nicht nur, die Mobilität von morgen zu gestalten, sondern bietet auch persönliche Benefits. Das heißt speziell für dich:

- Als Corporate-Start-Up bekommst du bei hylane das Beste aus zwei Welten: Du profitierst von der finanziellen Sicherheit des Konzernumfelds der DEVK Versicherungen und du arbeitest gleichzeitig am Aufbau eines hochinnovativen Unternehmens mit.
- Bei uns übernimmst du von Anfang an Verantwortung und hast die Chance, deine Ideen in einem innovativen Umfeld umzusetzen – ideal für deine persönliche und berufliche Weiterentwicklung.
- Du arbeitest beim führenden Unternehmen für nachhaltige Mobilität und hinterlässt deinen Fußabdruck in einer der spannendsten technologischen Revolutionen unserer Zeit.
- 30 Tage Urlaub und vermögenswirksame Leistungen
- Flexible Arbeitszeiten
- Ein Büro in attraktiver Lage in Köln
- Deutschlandticket
- Und das Wichtigste: Talentierte und motivierte Kollegen, die sich freuen, dich ins Team aufzunehmen!

Über hylane:

2021 in Köln gegründet, setzt sich die hylane für nachhaltige und innovative Mobilität im Transportsektor ein. Dafür stellt hylane klimaschonende Fahrzeuge verschiedener Hersteller in einem nutzungsbasierten Mietmodell bereit – wasserstoff- und batteriebetrieben. Führende Unternehmen wie Bosch, DHL, DSV, Hermes oder REWE vertrauen bereits auf das Mietmodell von hylane und sammeln risikoarm Erfahrungen mit neuen Technologien – denn sie zahlen nur die tatsächlich gefahrenen Kilometer.

Bitte sende uns Deine Bewerbungsunterlagen an personal@hylane.de. Wir freuen uns auf deine Bewerbung!