

Sales Manager Nutzfahrzeuge im Bereich alternative Antriebe (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 Sales Manager bist du die Schnittstelle zu unseren Mietern und treibst den europaweiten Ausbau unseres nachhaltigen Mobilitätsnetzwerks voran. Klingt spannend? Dann bewirb dich jetzt!

Was du bei uns machst:

- Du übernimmst die Identifikation und Akquise potenzieller Kunden, einschließlich Transportunternehmen, Logistikdienstleistern und Flottenbetreibern.
- Du verantwortest den Aufbau und die Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen durch eine professionelle Betreuung und maßgeschneiderte Lösungen.
- Du unterstützt potenzielle Nutzer bei der Auswahl passender Fahrzeuge und der Realisierung unseres Mobilitätskonzepts.
- Du stehst unseren Nutzern als Berater und Ansprechpartner zur Verfügung und steigerst die Zufriedenheit unserer Kunden.
- Du schaffst Möglichkeiten für den online Vertrieb unserer Produkte und arbeitest kontinuierlich daran, bestehende Vertriebsprozesse durch den Einsatz digitaler Technologien zu optimieren.
- Du erstellst Vertriebsberichte und aktualisierst regelmäßig unser CRM-System.

Was du mitbringst:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium oder eine kaufmännische Ausbildung.
- Du konntest mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich der Wasserstoff-Technologie, Nutzfahrzeug- oder Transportindustrie, sammeln.
- Du verfügst über ausgeprägte Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten.
- Du hast sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office Anwendungen sowie im Umgang mit ERP- und CRM-Systemen.
- Du besitzt eine ausgeprägte Kommunikationsstärke und starkes Umsetzungsvermögen.
- Du bist bereit gelegentlich europaweit zu reisen, um Kundenbesuche und Branchenveranstaltungen wahrzunehmen.
- Du hast ein hohes Maß an Selbstständigkeit, Engagement, Eigeninitiative und Belastbarkeit.
- Du beherrschst die deutsche und englische Sprache in Wort und Schrift.

Was wir dir bieten:

Arbeiten bei hylane bedeutet nicht nur, die Mobilität von morgen zu gestalten, sondern bietet auch persönliche Benefits. Das bedeutet 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 arbeitest gleichzeitig am Aufbau eines hochinnovativen Unternehmens mit.

- 30 Tage Urlaub und Unterstützung bei vermögenswirksamen Leistungen
- Flexible Arbeitszeiten und ein Mitarbeiterrestaurant am Standort Köln
- 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. Führende Transportunternehmen vertrauen bereits auf das Mietmodell der 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!