

## Senior Sales Manager (w/m/d) in den Regionen Nord-/Ost-/Süd-/Westdeutschland

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 Senior Sales Manager in einer unserer vier Vertriebsregionen bist du der strategische Partner für unsere Kunden in der Dekarbonisierung ihrer Flotten und führst die Entwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen. Du treibst den europaweiten Ausbau unseres Kundenstamms voran und setzt Impulse für Wachstum und Innovation. Klingt spannend? Dann bewirb dich jetzt unter Angabe der gewünschten Vertriebsregion!

### Was du bei uns machst:

- Du übernimmst die strategische Identifikation und Akquise von Schlüsselkunden, einschließlich großer Transportunternehmen, Logistikdienstleister und Flottenbetreiber, und entwickelst nachhaltige Wachstumsstrategien.
- Du verantwortest den Aufbau und die Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen durch eine professionelle Betreuung und maßgeschneiderte Lösungen.
- Du führst eigenständig komplexe Verhandlungen mit strategischen Kunden, Lieferanten und weiteren Geschäftspartnern, um langfristige Partnerschaften und Vereinbarungen zu etablieren.
- 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 entwickelst und steuerst innovative und strategische Vertriebskonzepte und setzt Impulse für die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells.
- Du optimierst kontinuierlich bestehende Vertriebsprozesse durch den Einsatz digitaler Technologien und führst Best Practices ein.
- Du analysierst Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten und leitest daraus Handlungsempfehlungen ab.
- Du stellst sicher, dass das CRM-System regelmäßig aktualisiert wird und kontinuierlich an die sich ändernden Anforderungen des Vertriebsprozesses angepasst wird.
- Du erstellst aussagekräftige Berichte zu Vertriebsergebnissen und -prognosen.
- Du stellst die Erreichung der gesetzten Ziele im Vertrieb sicher, indem du relevante KPIs verfolgst und Maßnahmen zur Zielerreichung ableitest.

## Was du mitbringst:

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium in Wirtschafts-, Ingenieurwissenschaften oder einem verwandten Feld, idealerweise ergänzt durch Weiterbildungen im Bereich Vertrieb.
- Du konntest mindestens fünf Jahre nachweisbare Berufserfahrung im strategischen Vertrieb sammeln, vorzugsweise im Bereich der Nutzfahrzeug- oder Transport- und Logistikindustrie und im Bereich alternativer Energieträger.
- Du verfügst über exzellente Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten und bist geübt im Umgang mit Entscheidungsträgern auf C-Level.
- Du hast umfassende Erfahrungen im Vertrieb von anspruchsvollen Premiumprodukten, die eine fundierte Beratung und tiefgehendes Verständnis der Kundenbedürfnisse erfordern.
- Du besitzt eine ausgeprägte Kommunikationsstärke, starkes Umsetzungsvermögen und ein hohes Maß an strategischem Denken.
- Du bist versiert im Umgang mit Performance-Kennzahlen und hast nachweisbare Erfahrung in der Analyse und Steuerung von Vertriebsperformance.
- 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 etwa 20 Prozent der Arbeitszeit).
- Du hast sehr gute Kenntnisse in Microsoft Office Anwendungen sowie im Umgang mit ERP- und CRM-Systemen und nutzt digitale Tools zur Prozessoptimierung.
- Du beherrscht 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:

- 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 für den Marktführer in der Vermietung emissionsfreier Lkw und hinterlässt deinen Fußabdruck in einer der spannendsten technologischen Revolutionen unserer Zeit.
- 30 Tage Urlaub und vermögenswirksame Leistungen
- Flexible Arbeitszeiten
- Eine Zentrale 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](mailto:personal@hylane.de). Wir freuen uns auf deine Bewerbung!