

Junior Sales Manager*in Corporate Clients (m/w/d)

Für unser schnell wachsendes Team suchen wir am Standort München eine*n Junior Sales Manager*in Corporate Clients (m/w/d).

Das Land Deutschland verzeichnet neue Rekordzulassungszahlen bei Plug-In-Hybriden Fahrzeugen und voll elektrischen Fahrzeugen. Die Bundesregierung hat sich in diesem Kontext sehr ambitionierte Ziele gesetzt und möchte 10 Millionen zugelassene elektrische Fahrzeuge und 1 Million installierte Ladepunkte bis 2030 erreichen. Wirelane bewegt sich damit, mit dem Thema Ladeinfrastruktur, in einem sehr dynamischen Marktumfeld. Als pure Player im Segment der Ladeinfrastruktur müssen wir die stetig steigende Nachfrage nach voll integrierten und innovativen Ladelösungen beherrschen und suchen Dich zur Verstärkung in unserem Team rund um das Thema Gewerbekunden (Corporate Clients).

Deine Aufgaben

Du bist für die Betreuung der Kunden aus der Zielgruppe Corporate Clients verantwortlich und führst die Kunden vom Erstkontakt zu Wirelane in eine langfristige Kooperation. Innerhalb der Beratungsgespräche überzeugst Du unsere Kunden selbstbewusst von den innovativen Produktlösungen der Wirelane GmbH. Hierbei wirst Du aus den verschiedenen Bereichen des Unternehmens optimal in den Prozessen unterstützt, um Dich zu einer führenden Persönlichkeit im Bereich der Ladeinfrastruktur zu entwickeln. Trotz eines umfangreich regulierten Marktumfelds trittst Du selbstsicher gegenüber Kunden auf und erarbeitest Dir die dafür notwendige fachliche Expertise eigenständig oder bringst sie von Haus aus mit.

- Eigenverantwortliche Bearbeitung von MQL (ohne Kaltakquise)
- Wahrnehmung von Beratungsgesprächen
- Durchführung von Marketingkampagnen (Unterstützt durch das Marketing)
- Planung und Durchführung von Präsentationen auf Veranstaltungen innerhalb des Zielsegmentes
- Anwendung von Software: Exact (ERP), Salesforce (CRM), Microsoft Office
- Aufbau von BI in dem Bereich Corporate Clients
- Zusammenarbeit mit externen Partnerunternehmen und Dienstleistungsfirmen
- Enge Zusammenarbeit innerhalb des Teams Corporate Clients

Wen wir suchen

- Du hast ein abgeschlossenes Hochschulstudium
- Du hast erste Vertriebserfahrung im Bereich von erklärungsintensiven Produkten (z.B. Software, Hardware) gesammelt

- Du kannst Dich für das Thema Ladeinfrastruktur begeistern und möchtest aktiv an der Mobilitätswende mitwirken
- Du verfügst über Teamfähigkeit und Offenheit und arbeitest selbstständig und ergebnisorientiert

Warum Wirelane?

- Du übernimmst spannende Aufgaben in einem Technologieunternehmen mit einem innovativen und breiten Produktangebot.
- Du bist Teil einer wachsenden Industrie, die zum ökologischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandel beiträgt.
- Du arbeitest im motivierenden Arbeitsumfeld eines zielorientierten und schnell wachsendem Startups, das Du mitgestaltest.
- Du übernimmst Verantwortung und arbeitest selbstständig in einem dynamischen Team.
- Du arbeitest auf Augenhöhe mit kurzen Kommunikationswegen, offenen Türen und mit engagierten Kolleg*innen mit viel Teamgeist und großer Umsetzungsstärke.
- Unser Hauptsitz ist in München und wir haben ein Team in Berlin - wir arbeiten in zwei der lebenswertesten Städte der Welt.
- Wir arbeiten bis auf Weiteres in einem Hybridmodell. Du arbeitest flexibel teilweise aus der Ferne sowie in unserem Büro in München.
- Du profitierst von einem Budget für Weiterbildung und Entwicklung.

Die Wirelane Kultur ist geprägt von starken Werten. Diese leiten uns in unserem Handeln und in unserer Zusammenarbeit:

Candour - We believe that open beats closed.

Collaboration - We are better together.

Competence - We want to better our best.

Courage - We question the status quo.

Circularity - We care about what comes next.

Jede*r neue Mitarbeiter*in bietet uns die Möglichkeit, eine andere Perspektive einzubringen. Unser Ziel ist es, ein vielfältiges Team und eine gleichberechtigte Kultur aufzubauen in der Alle, auch über das operative Geschäft hinaus, ihren Beitrag leisten können.

Wer ist Wirelane?

Die Wirelane GmbH, mit Sitz in München, ist ein Full-Service Anbieter für Elektromobilität. Wir bringen nutzer*innenzentrierte Ladeinfrastruktur in den B2B Markt, insbesondere für die Hotellerie und Immobilienwirtschaft. Wir sind aktuell in fünf Ländern aktiv (Deutschland, Frankreich, Schweden, Niederlande, Schweiz) und bieten neben Softwarelösungen auch eigens gestaltete und entwickelte Ladestationen sowie Dienstleistungen an. Wir entwickeln, gestalten, produzieren und warten unsere Produkte als Gesamtangebot. Wir arbeiten eng mit einem schnell wachsenden Netzwerk von Kunden und Partnern, um Menschen zu befähigen, sich in eine saubere Zukunft zu bewegen.