

We empower people
to move towards a clean future!

#teamwirelane



Sales Manager Hospitality (m/w/d)

Über uns:

Die Wirelane GmbH ist ein Full-Service-Anbieter im Bereich Elektromobilität und wollen aktiv die Mobilitätswende mitgestalten. Wir bieten neben preisgekrönten Ladensäulen und einer vollumfänglicher Betriebs- und E-Mobilitätsplattform auch den Komplettservices für die Errichtung, den Betrieb sowie den Support von Ladeinfrastruktur an. Bereits heute sind wir in fünf Ländern aktiv (Deutschland, Frankreich, Schweden, Niederlande und Schweiz).

Unsere Kultur ist geprägt von starken Werten, die uns in unserem täglichen Handeln leiten:

CANDOUR - We believe that open beats closed.

COLLABORATION - We are better together.

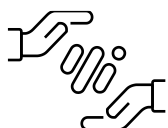
COMPETENCE - We want to better our best.

COURAGE - We question the status quo.

CIRCULARITY - We care about what comes next.

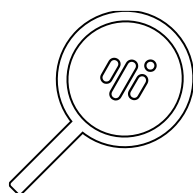
Du interessierst Dich für die Themen Nachhaltigkeit, E-Mobilität und Ladeinfrastruktur und willst einmal erste Erfahrungen in einer sich rasant entwickelnden Branche schnuppern? Für unser schnell wachsendes Unternehmen suchen wir für unser **Vertriebsteam im Bereich „Hospitality“** eine(n) **Sales Manager/In** am **Standort in München**.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung unter jobs@wirelane.com!



Folgende **AUFGABEN** erwarten Dich!

- Neukundenakquise und -betreuung
- Beratung unserer Partner und Kunden zu Fragestellungen rund um unsere Hard-, Software- und Service Lösungen rund um das Thema Ladeinfrastruktur
- Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen
- Teilnahme an Messen, Events oder Kundenveranstaltungen
- Angebotserstellung und -monitoring
- Fachkundige Betreuung der Kunden während und nach der Installation der Ladeinfrastruktur
- Verwaltung der Kundendaten im CRM-System
- Reporting zur Auftragsabwicklung
- Strategische Umsetzung von Verkaufsaktionen

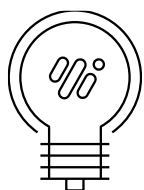


Warum **DU** der Richtige für uns bist!

- Abgeschlossene Berufsausbildung und oder Studium in einem kaufmännischen Beruf mit Hospitality Background, sowie technisches Grundverständnis
- Du denkst lösungsorientiert, arbeitest analytisch und strukturiert
- Du bist motiviert und brennst darauf, dich weiterzuentwickeln.
- Dein Deutsch ist perfekt und auch dein Englisch kann sich sehen lassen
- Du verfügst über fortgeschrittene Anwenderkenntnisse in MS Office
- Statt Ausreden suchst du Lösungen und hältst am Motto "alles geht, wenn man will" fest.
- Du verfügst über Teamfähigkeit und Offenheit und arbeitest selbstständig und ergebnisorientiert.
- Erfahrungen oder Kenntnisse im Bereich E-Mobility oder Ladeinfrastruktur von Vorteil

We empower people
to move towards a clean future!

#teamwirelane



Wieso Du zu **WIRELANE** kommen solltest!

- Spannende Aufgaben im Vertriebsumfeld in einem hervorragend positionierten Unternehmen in einem der am stärksten wachsenden Technologiemarkte
- Flexible Arbeitszeiten im Office oder Home-Office: wir integrieren beides
- Ein motivierendes Arbeitsumfeld in einer sich rasant entwickelnden Branche
- Verantwortung und selbstständige Arbeit in einem dynamischen und wachsenden Team
- Arbeiten auf Augenhöhe, kurze Kommunikationswege, offene Türen und engagierte Kollegen mit viel Teamgeist und großer Umsetzungsstärke
- Ein ungezwungenes Arbeitsumfeld, ein hohes Maß an Eigenverantwortlichkeit mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag und flexible Arbeitszeiten
- Hauptsitz in München, direkt am Englischen Garten

Haben wir Dein Interesse geweckt? Wir freuen uns auf Deine Bewerbung unter jobs@wirelane.com
Kontakt: jobs@wirelane.com oder kontaktiere uns telefonisch 089/23024904