



Wer wir sind

Wir sind ein führender Entwickler und Hersteller von hochwertigen Akku-Systemlösungen und Standardprodukten für unterschiedlichste Branchen und Anwendungen. Als international erfolgreiches, inhabergeführtes Mittelstandsunternehmen aus Baden-Württemberg gestalten wir mit langjähriger Expertise, Innovationskraft und modernster Technologie die Zukunft der mobilen Energieversorgung. Rund 200 Mitarbeitende profitieren von unserer agilen Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und ausgezeichneten Entwicklungsperspektiven.

Um auch weiterhin dynamisch zu wachsen, suchen wir für den nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Technical Sales & Project Manager (w/m/d)

Aufgaben

- Ganzheitliche Betreuung anspruchsvoller Kundenprojekte von der Anfrage bis zur Serienreife
- Aktive Marktbearbeitung und Generierung neuer Kundenanfragen
- Technische und kaufmännische Bewertung von Projekten
- Erstellung von Kalkulationen und Angeboten
- Steuerung des vertriebsseitigen Projektprozesses
- Zentrale Schnittstelle zwischen Kunden und internen Fachbereichen
- Koordination aller projektbezogenen Aktivitäten bis zur erfolgreichen Umsetzung in die Serie
- Nachhaltiger Ausbau und Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Identifikation von Marktpotenzialen und Entwicklung entsprechender Vertriebsstrategien

Profil

- Technisches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im technischen Vertrieb und/oder Projektmanagement
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie kaufmännisches Denken
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten gegenüber Kunden
- Strukturierte, eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit und Schnittstellenkompetenz
- Verhandlungssichere Deutsch- und fließende Englischkenntnisse

Vorteile

- Langfristige Perspektiven für Ihre berufliche Laufbahn in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Eine faire, leistungsgerechte Vergütung
- Frühe Verantwortungsübernahme und abwechslungsreiche Aufgaben
- Moderne Büro- und Produktionsflächen mit ergonomischen Arbeitsplätzen uvm.
- Attraktive Angebote durch Corporate Benefits
- Lebenslanges Lernen mit sehr guten Bedingungen für die individuelle Weiterentwicklung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann richten Sie Ihre Bewerbung mit Angaben über Ihren möglichen Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung an: jobs@akku-power.com

Akku Power GmbH - Postfach 1290 - 73602 Schorndorf