

Die smarteste Art ein Elektroauto zu laden.

Grün. Fair. Günstig.

Jetzt Tester werden



Key Account Manager Sales Energiemarkt (m/w/d)

Wo kannst du aktiver Teil der Energiewende werden?

Wir – die RABOT CHARGE GmbH – sind ein junges Unternehmen mit motivierten Mitarbeitern und arbeiten jeden Tag aus Überzeugung daran, jedem die Möglichkeit zu schaffen, einen Beitrag zur Energiewende zu leisten. Durch einen Mix aus Experten auf den Gebieten IT und Machine Learning, Energiemarkt und Intradayhandel sowie Vermarktung und Projektmanagement haben wir eine zukunftsweisende Technologie geschaffen, die ein intelligentes Lademanagement für jedermann möglich macht. Um den steigenden Bedarf und den Schwankungen in der Verfügbarkeit von Energie Abhilfe zu schaffen, setzen wir als Stromversorger auf flexible Ladetarife für Elektroautos. Dies ermöglicht einen günstigen Ladevorgang, wenn gerade viel Ökostrom zur Verfügung steht und sorgt so gleichzeitig für eine Entlastung der Netze. Und das ist noch nicht das Ende unserer Vision...

Mehr Infos zum Produkt findest du unter www.rabort-charge.de

Verstärke unser Team an einem unserer Standorte in München (Präferenz), Berlin oder Hamburg!

Unser Management-Team besteht aus erfahrenen Experten aus verschiedenen Branchen. Team-Fit und Spaß bei der Arbeit ist für uns essenziell. Einen ersten Eindruck kannst du dir unter <https://www.rabort-charge.de/ueber-uns/> machen. Wenn du einen Match siehst, melde dich sehr gerne!

Wir brauchen dich als Key Account Manager im Energiemarkt (m/w/d)!

Wie wäre es, wenn du

- uns bei unserem Markteintritt in Deutschland unterstützt?
- das Team beim Aufbau des Vertriebs in allen Kanälen (Affiliate und Key Account) unterstützt?
- dir eigenständig Vertriebsmöglichkeiten erarbeitest?
- eigenverantwortlich Meetings und Veranstaltungen organisierst?
- dich auf Aufgaben freust, die wir noch gar nicht kennen?

Hast du

- ein abgeschlossenes Bachelorstudium oder Masterstudium in den Bereichen Wirtschafts- oder Sozialwissenschaften?
- bereits 2 - 4 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb gesammelt?
- eine strukturierte und selbstständige Arbeitsweise?
- gute kommunikative Fähigkeiten und zeichnest du dich durch Engagement und Aufgeschlossenheit aus?
- Interesse am deutschen und an den europäischen Energiemärkten?
- Lust auf dynamische Tätigkeiten im schnellen Start-up-Kosmos?
- Motivation, dich schnell und engagiert einzuarbeiten und einzubringen?

Willst du

- den Einstieg in die Welt der Energie- und Mobilitätsmärkte?
- ein breites Aufgabenspektrum mit vielfältigen innovativen Themenfeldern, das gekennzeichnet ist von einer hohen Eigenverantwortung?
- die Möglichkeit, aktiv Ideen einzubringen?
- flexible Arbeitszeiten in einem großartigen Team?
- **mit uns wachsen und die Energieversorgung der Zukunft mitgestalten?**

Beantwortest du viele dieser Fragen mit ja? Dann bewirb dich jetzt:

RABOT CHARGE GmbH

**Reimersbrücke 5
20457 Hamburg**

Ansprechpartner: Julia Samwer

jobs@rabort-charge.de

www.rabort-charge.de