

Wasserstoff (H2) ist ein wichtiger Baustein der Verkehrswende: Denn das kleinste Element in unserem Universum bewegt Pkw, Busse, leichte und schwere Nutzfahrzeuge mit hoher Reichweite, kurze Betankungszeit, ohne Einschränkung der Nutzlast, sauber und leise. In Deutschland tanken die Fahrzeuge an unseren öffentlichen Wasserstofftankstellen. Tatsächlich sind wir, die H2 MOBILITY Deutschland, mit fast 100 Stationen der weltweit größte Wasserstofftankstellenbetreiber. Damit wir auch in Zukunft Vorreiter sind, **suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt genau Dich als:**

### VERTRIEB / SALES MANAGER:IN (M/W/D)

#### Wesentliche Rollen & Aufgaben:

- Du baust eine Vertriebsstruktur auf bzw. entwickelst die bestehende weiter
- Du erarbeitest die Vertriebsstrategie für H2 MOBILITY und berichtest direkt an den CCO (Chief Commercial Officer)
- Du bist für die Markt- und Wettbewerbsanalyse zuständig und leitest davon Handlungsempfehlungen ab
- Du übernimmst die Kundenschnittstelle für Produkt- und Projektanfragen und bist inhaltlich für das CRM-Tool zuständig
- Du repräsentierst H2 MOBILITY auf Veranstaltungen und baust unser Netzwerk aus
- Du identifizierst und akquirierst neue Projektkunden und Kooperationspartner
- Du baust Kundenbeziehungen auf und entwickelst bestehende Kundenkontakte weiter
- Du arbeitest eng mit der Produkt-, Projekt- und Unternehmensentwicklung zusammen und bringst deine Ideen mit ein
- Du konzipierst und erstellst neues Infomaterial und Präsentationen in Zusammenarbeit mit dem PR-Team

#### Stellenanforderungen:

- Du begeisterst dich für die Energie- und Verkehrswende
- Du hast min. 2-5 Jahre Berufserfahrung in einer Vertriebsposition
- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung absolviert
- Du übernimmst Verantwortung und hast eine hohe Eigenmotivation und bringst dich gerne mit Ideen ein
- Du verfügst über ein technisches Grundverständnis
- Du hast Erfahrung in der Transportbranche gesammelt und idealerweise schon erste Berührungspunkte mit der Wasserstoffbranche
- Du hast Erfahrung mit dem Aufbau einer Vertriebsstruktur und fühlst dich im CRM zuhause
- Du bringst Vorerfahrung im Key-Account und Stakeholder-Management mit
- Du bist eine sympathische, aufgeschlossene und kommunikationsstarke Persönlichkeit
- Du sprichst Deutsch (Muttersprachniveau) und Englisch (C1)
- Du hast sehr gute Kenntnisse mit Microsoft Office und CRM Tools
- Du hast eine hohe Reisebereitschaft
- Du hast ein Führerschein

#### Wir bieten...

- die Chance, einen Geschäftsbereich mit aufzubauen und sich mit dem Unternehmen in einer zukunftssträchtigen Branche zu etablieren
- eine aktive Rolle bei der Verkehrs- und Energiewende
- ein hochmotiviertes und dynamisches Team, das die Wasserstoffbranche nachhaltig verändert
- ein Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und einer transparenten Kommunikationskultur
- Raum für eigene Entwicklung und persönliches Wachstum
- Erleben der Wasserstoffmobilität durch Nutzung von Brennstoffzellen-Poolfahrzeugen
- Netzwerken mit Teilnahme an Veranstaltungen und Weiterbildung durch Seminare

- ein modernes Office inmitten des Stadtquartiers EUREF-Campus mit > 150 Unternehmen, Institutionen und Startups in den Themenfeldern Energie, Mobilität und Nachhaltigkeit
- Flexibilität beim Arbeitsort: Einsatzort ist Berlin, aber remote-work möglich
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis
- 30 Tage Urlaub und flexible Arbeitszeiten auf Vertrauensbasis
- Einstiegsdatum ab sofort

Möchtest Du mit Engagement und Leidenschaft für das Thema Wasserstoff in unserem Team mitarbeiten? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung (mit Anschreiben und Lebenslauf). Bitte sende uns Deine Unterlagen sowie Deinen frühestmöglichen Eintrittstermin per E-Mail an: **bewerbungen@h2-mobility.de**