

# Vertriebsleitung Erneuerbare Energien, Wasserstoff und Elektromobilität (w/m/d)

in Voll- oder Teilzeit

EMCEL entwickelt seit über 15 Jahren mit Begeisterung Projekte und Konzepte für die Energiewende und Sektorenkopplung. Der Fokus liegt auf Wasserstoff, Elektromobilität und deren Anbindung an erneuerbare Energiequellen. Als bundesweit und international tätiges Unternehmen bietet EMCEL spannende Projekte und ein motiviertes Team. Am Standort in Köln erwartest Dich ein interdisziplinäres Team von rund 25 Personen. Auf dieser neu geschaffenen Position wirst Du maßgeblich zum Aufbau des Kundennetzwerks und zur Pflege von Beziehungen zu wichtigen Akteuren beitragen. Deine fachliche Expertise wird in der Beratung von Kunden gefragt sein, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und deren Bedürfnisse optimal zu erfüllen. Teamwork steht dabei im Vordergrund. Du wirst eng mit allen Fachbereichen zusammenarbeiten, um gemeinsam innovative Projekte voranzutreiben. Präzision und ein hoher Qualitätsanspruch erfordern ein hohes Maß an Engagement und die Bereitschaft, sich weiterzubilden. Wir freuen uns darauf Dich kennenzulernen.

## Deine Benefits:

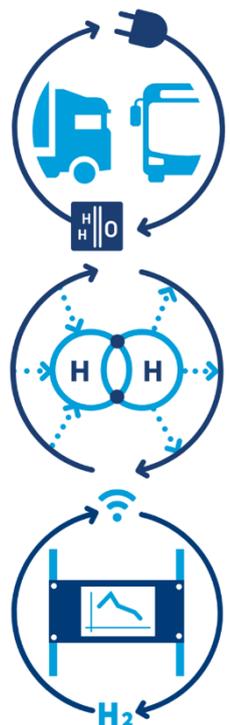
- › Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- › Familienfreundlich
- › Fort- und Weiterbildung
- › 30 Tage +2 Urlaub
- › 13 Gehälter plus Erfolgsbeteiligung
- › Transparentes Vergütungsmodell
- › Flexibles Arbeiten und mobiles Arbeiten
- › Teamevents
- › Freie Getränke /Obst und Essenszuschuss
- › Poolfahrzeug

## Deine Aufgaben:

- › **Marktanalyse und Vertriebsverantwortung:** Durchführung von Marktanalysen für unsere Geschäftsfelder sowie Identifikation von Kooperations- und Projektmöglichkeiten mit Fokus auf den gesamten Vertriebszyklus, von der Leadgenerierung bis zum erfolgreichen Abschluss von Verträgen
- › **Netzwerkaufbau und -pflege:** Neukundengewinnung und Aufrechterhaltung von B2B-Beziehungen zu Behörden, Kommunen, Verbänden und weiteren Projektpartnern
- › **Ausschreibungsmanagement:** Eigenständige Bearbeitung und Begleitung von Ausschreibungen der öffentlichen Hand. Sicherstellung der fristgerechten Bearbeitung sowie stringente Umsetzung hoher technischer und sprachlicher Qualitätsanforderungen
- › **Kunden-Schnittstelle und Teamplayer:** Funktion als zentrale Ansprechperson zwischen Kunden und Teammitgliedern aus den Bereichen Sektorenkopplung, H2-Infrastruktur und Elektromobilität
- › **Ansprechperson und Koordination auf Messen und in digitalen Netzwerken:** Förderung von Initiativen zur Sichtbarkeit der Dienstleistungen sowie aktive Mitgestaltung und Umsetzung einer messbaren Sales-Strategie mit hohem Beratungsansatz

## Dein Profil:

- › Abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik, Erneuerbare Energien, Wirtschaftsingenieurwesen, Energiewirtschaft oder vergleichbar
- › Erste Berufserfahrung im Aufbau effektiver und nachhaltiger Kundenbeziehungen
- › Verständnis der Wertschöpfungskette und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen bei Projekten aus dem Bereich Elektromobilität und/oder Sektorenkopplung, Wasserstofftechnologie oder Erneuerbare Energien
- › Kooperatives Verhandlungs- und Präsentationsgeschick gepaart mit hoher Eigenmotivation, Verantwortungsbewusstsein und Empathie
- › Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse



Bitte sende Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Studien- sowie Arbeitszeugnisse gesammelt in einem PDF-Dokument), sowie die Gehaltsvorstellung an [karriere@emcel.com](mailto:karriere@emcel.com).

Für weitere Informationen steht Dir Martin Gehrman gerne telefonisch unter 0221/292695-232 zur Verfügung.