



Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Senior Partner Manager (m/w/d) für Ladeinfrastruktur-Lösungen**

Über uns

Die Klimakrise ist die größte Herausforderung unserer Zeit – und LADE ist unser entschlossener Beitrag zur Lösung. Wir entwickeln bahnbrechende Technologien, um die Mobilität und Stromerzeugung zu dekarbonisieren und die Welt nachhaltiger zu gestalten. Unser innovativer Ansatz vereint Elektrotechnik, Software-Entwicklung, Smart-IT und künstliche Intelligenz. Mit erfahrenen Unternehmern als Investoren und einer Vision voller Energie starten wir in einen Zukunftsmarkt, der gerade erst zu wachsen beginnt. Wenn Du bereit bist, diesen aufregenden Weg mit uns zu gehen und die Zukunft aktiv mitzugestalten, freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen.

Was Dich ausmacht

- **Relevante Ausbildung:** Deine Ausbildung erlaubt, Dich in technische Sachverhalte schnell einzuarbeiten und Du bringst kaufmännisches Wissen mit.
- **Leidenschaft für innovative Lösungen:** Du brennst dafür, Teil einer nachhaltigen Zukunft zu sein und hast Spaß daran, komplexe Herausforderungen anzupacken.
- **Berufserfahrung:** Du hast mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im mehrstufigen Vertrieb, im Projektgeschäft oder mit erklärungsbedürftigen Investitionsgütern.
- **Kommunikations-, Team- und Organisationsfähigkeit:** Du bist ein echter Teamplayer, kannst Dich klar und effektiv ausdrücken und bist fit in MS Office sowie CRM.
- **Flexibilität und Einsatzbereitschaft:** Du bist bereit, Dich voll und ganz einzubringen und auch mal unkonventionelle Wege zu gehen.
- **Sprachen:** Verhandlungssichere Deutschkenntnisse (Verhandlungssicheres Englisch ist von Vorteil).
- **Reisebereitschaft:** Du bist bereit, viel unterwegs zu sein und unsere Vision zu verbreiten.
- **Pkw:** Du verfügst über ein eigenes Fahrzeug oder wir finden eine alternative Lösung.

Deine Aufgaben

- **Akquise neuer Partner und Kunden:** Du berätst und gewinnst neue Partner sowie erste Kunden mit diesen und baust nachhaltige Partnerschaften auf.
- **Betreuung der Partner:** Du pflegst bestehende Beziehungen als erster Ansprechpartner.
- **Besuch von Messen:** Du repräsentierst uns auf Messen und Veranstaltungen.
- **Angebotserstellung bis hin zum Geschäftsabschluss:** Du verantwortest den gesamten Verkaufsprozess an deine Partner von der Angebotserstellung bis zum Abschluss.
- **Pflege der Kundendaten und Erstellung von Aufträgen:** Du hältst unsere Datenbank auf dem neuesten Stand und stellst eine gute Übergabe zur Auftragsabwicklung sicher.
- **Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen:** Du arbeitest eng mit anderen Teams zusammen und bringst Markttrends und Wettbewerbsbeobachtungen ein.

Deine Benefits

- Moderne Gemeinschaftsräume zum Wohlfühlen.
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Regelungen.
- Freie Nutzung unserer Ladeinfrastruktur am Firmenstandort.
- Teil eines internationalen kompetenten Teams mit viel Erfahrung.
- Aktive Mitwirkung an Gestaltung und Wachstum unseres Unternehmens.
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen und viel Raum für Ideen.

Wenn Du Dich in dieser Stellenbeschreibung wiederfindest und Teil unseres Teams werden möchtest, freuen wir uns über Deine Bewerbungsunterlagen an jobs@lade.de. Lass uns gemeinsam die



Zukunft der Mobilität gestalten!

Für inhaltliche Fragen steht vorab zur Verfügung: Dirk Rosenstock (0172/7335253).