



Green Motion SA ist mit mehr als 60 Mitarbeiter ein führendes, schnell wachsendes, internationales Unternehmen, das in der Schweiz ansässig ist und seit über zehn Jahren Pionierarbeit bei der Konzeption und Produktion von Ladesystemen für Elektrofahrzeuge leistet. Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge ab.

Das Unternehmen entwickelt bahnbrechende Technologien, darunter Ladestationen für Elektroflugzeuge und Bordladegeräte für die Automobilindustrie. Unter dem Markennamen evpass betreibt Green Motion SA das grösste öffentliche Ladestationen-Netz der Schweiz und einer des wichtigsten Europas ([www.evpass.ch](http://www.evpass.ch)).

Wir geben Ihnen die Möglichkeit Ihre Talente einzusetzen, sich zu entwickeln und mit Leidenschaft Ergebnisse zu erzielen.

Zur Unterstützung unseres Schweizer Vertriebsteams suchen wir eine dynamische und engagierte Person mit starker Selbstinitiative, die mit viel Leidenschaft die Marke Green Motion in der Deutsch-Schweiz vertritt.

## **ACCOUNT MANAGER (m/w) in eMobility** Deutsch-Schweiz

### **Wir bieten Ihnen**

- Eine grossartige Gelegenheit in einem erfolgreichen, schnell wachsenden und familiär geprägten Unternehmen zu arbeiten, in dem berufliche und persönliche Entwicklung geschätzt werden
- Seien Sie Teil eines innovativen Unternehmens, wo Sie wirklich einen Einfluss haben können.
- Ein junges und dynamisches Team, in der Transparenz, Respekt und Teamarbeit geschätzt werden
- Elektro-Firmenauto und ein Gehalt, das Ihrer Erfahrung und dem Wert entspricht, den Sie dem Unternehmen bringen können.

### **Ihre Aufgaben**

- Vertrieb von Ladestationen und Ladelösungen für Elektrofahrzeuge und Betreuung von Kunden der Energiebranche und Stadtwerke
- Aktive Betreuung unserer Bestandskunden sowie Neukundenakquise
- Proaktiver Ausbau der Green Motion Marktposition im Gebiet
- Identifizierung verkaufsfördernder Massnahmen und deren Umsetzung im Gebiet
- Fortlaufende Analysen der Absatzdaten, um Potentiale zu ermitteln, welche das Verkaufsvolumen steigern und die Distribution erhöhen
- Durchführung von Vertriebs- sowie Produktpräsentationen bei Kunden
- Initiierung, Planung und Begleitung von Kundenprojekten
- Angebotslegung und Verfolgung
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen
- Aktive Zusammenarbeit mit den Kollegen/Innen im Back-Office

### Ihr Profil

- Mindestens **5 Jahre Erfahrung** als Account Manager oder im Vertrieb von komplexen Lösungen im B2B Umfeld
- Muttersprache **Schweizer Deutsch**, sehr gute Französisch- oder Englisch-Kenntnisse
- Teamplayer mit herausragenden Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, stark im Verkaufsabschluss und -Umsetzung
- Hohe Bereitschaft und Motivation in einem innovativen Umfeld mitzuwirken, sowie ein ausgeprägtes Interesse an neuen Technologien
- Sie haben eine Ergebnis- und lösungsorientierte, dynamische und kontaktfreudige Persönlichkeit mit einer starken verkäuferischen Begabung, guten planerischen Fähigkeiten, sowie praktischer Erfahrung im Projektmanagement

Erkennen Sie sich in diesem Profil? Sind Sie bereit für eine neue Herausforderung? Wir freuen uns Sie kennenzulernen!

### [Online Bewerbung](#)