

Warum Silver Atena?

Silver Atena ist als verlässlicher Lieferant in der Automobilindustrie und starker Partner für Urban Air Mobility sowie erneuerbare Energien im Markt etabliert. Als Premiumentwickler und Lieferant für Hightech-Mobility-Solutions bieten wir Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz mit Flexibilität und eine ideale Plattform, um Ihre Erfahrung einzubringen.

Wir bieten Ihnen vielseitige und anspruchsvolle Tätigkeiten in einem modernen Arbeitsfeld, das immer neue spannende Herausforderungen mit sich bringt.

Das bieten wir

- Attraktives Vergütungspaket
- Fachliche Weiterbildungsprogramme
- Flexible Arbeitszeiten
- Hybrides Arbeiten
- Verpflegungsmöglichkeiten vor Ort
- Mobility Benefit
- Kostenlose Getränke und Obst
- Kostenfreie Parkmöglichkeiten
- Regelmäßige Betriebsveranstaltungen
- Corporate Benefits
- Jobrad
- Vielfältiges Angebot an Gesundheit und Sportaktivitäten

Wollen Sie die Zukunft gemeinsam mit uns gestalten?

Nutzen Sie unser Onlinetool.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

[Zum Bewerbungsformular](#)

Technischer Vertrieb IONIX (m/w/d)

Die Zukunft der Mobilität gestalten.



München,



Herr Thomas Roeder
jobs@silver-atenade

Stellenbeschreibung:

Du suchst das Besondere, die Herausforderung? Das findest Du bei Silver Atena. Hier ist der Vertrieb Teil eines interdisziplinären Teams, das unsere Kunden anwendungsorientiert und technologisch berät. Die mehrfach ausgezeichnete Silver Atena DC Ladesäule, unter dem Brand iONIX, ist konzipiert für den öffentlichen und halböffentlichen Bereich und schafft urbane Ladelösungen für Städte und Unternehmen. Du willst das Thema Ladeinfrastruktur vorwärtsbringen, von der Beratung bis zur Umsetzung, dann ist hier Deine Möglichkeit dazu.

Ihre Aufgaben:

- Akquise, sowie technische und kaufmännische Betreuung unserer B2B Kunden
- Projektmanagement während der Angebotsphase im interdisziplinären Team
- Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen
- Aktives managen der Kundenanforderungen bis hin zur Lieferung
- Erkennen von Markttrends für unsere Produktstrategie
- Organisation und Teilnahme an Kundenevents (Messen, Workshops, etc.)

Ihre Kompetenzen:

- Abgeschlossene wirtschaftliche oder technische Ausbildung oder entsprechendes Studium
- Erfahrung im Vertrieb von Ladeinfrastruktur ist wünschenswert Dein Mindset ist uns aber viel wichtiger
- Du solltest das berühmte Vertriebler-Gen mitbringen und es lieben Aufgaben bis zum Ende abzuschließen
- Auch in schwierigen Gesprächssituationen überzeugst Du durch Souveränität und Freundlichkeit
- Du besitzt Hands-On-Mentalität und hast Erfahrung im Bereich Management und Projektmanagement
- Verhandlungssicheres Deutsch sowie gute Englischkenntnisse

