



Key Account Manager (m/w/d)



eVehicles. Green energy. Carbon credits.

WeVee ist das voll integrierte eMobilitätsprogramm der nächsten Generation, das die ESG-Compliance von Unternehmen durch eFahrzeug-Leasing, Car-Pooling, Bereitstellung von Ökostrom und nachhaltigen Lifestyle beschleunigt.

Für die Gewinnung und Betreuung von Konzernkunden suchen wir einen Key Account Manager (m/w/d). Als Key Account Manager agierst Du als Botschafter der Marke WeVee. Du betreust eigenverantwortlich Konzernkunden mit der attraktiven Produktpalette von WeVee. Du akquirierst, berätst und betreust unsere Kunden vollumfänglich über den kompletten Prozess.

Deine Aufgaben:

- Vollumfängliche Betreuung von großen Firmenkunden
- Begeisterung unserer Kunden durch kompetente Beratung
- Verantwortlichkeit für einen erfolgreichen Verkaufsprozess
- Planung und Organisation von verkaufsfördernden Marketingaktivitäten
- Gewinnen von Firmenkunden und Interessenten durch den Aufbau einer vertrauensvollen Kundenbeziehung

Unser Angebot:

- Flache Hierarchien
- Unternehmerische Verantwortung
- Leistungsgerechte Vergütung
- Abwechslungsreiche, anspruchsvolle Aufgaben
- Moderner Arbeitsplatz
- Sympathisches Team
- Weiterqualifizierungen
- Firmenfahrzeug

Anforderungen:

- Idealerweise Vertriebserfahrung im Außendienst und/oder im Dienstleistungsgewerbe
- Argumentative Überzeugungskraft
- Hohe Kundenorientierung
- Eigeninitiative und Belastbarkeit
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Hohe soziale Kompetenz
- Spaß am Umgang mit Menschen und am Verkaufen
- Sympathisches, seriöses Auftreten
- Hohes Maß an Eigenverantwortung
- Guter Umgang mit modernen Kommunikations- und Informationssystemen
- Umfassendes Branchenwissen
- Führerschein
- Souveräner Umgang mit dem PC

Du bist interessiert? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Bewerbung gerne an stefanie.ring@wevee.com