



Die LION Smart GmbH ist ein innovativer Entwicklungsdienstleister für elektrische Energiespeicher und Batteriesystemtechnik. Das Unternehmen entwickelt Batteriepacks, Batterie Management Systeme und betreibt zusammen mit TÜV SÜD Battery Testing GmbH Prüfstände und Prüflabors für elektrische Speicher.

## Sales Manager (m/w/d)

### Aufgaben

- Verantwortung für den erfolgreichen Ausbau des Vertriebsbereiches LIGHT Battery
- Akquise neuer Kunden im Bereich von immersionsgekühlten Hochleistungsbatteriesystemen
- Ermittlung der Kundenanforderungen und Bedarfen
- Betreuung des gesamten Vertriebsprozesses vom ersten Kontakt bis zum Abschluss des Vertrages
- Analyse von Anfragen von Kunden und Abstimmung zusammen mit dem technischen Vertrieb und dem Entwicklungsteam
- Erstellung von Angeboten
- Pflege und Ausbau von Bestandskunden
- Beteiligung an Kampagnen zur Gewinnung von Kunden, z.B. Messen, Ausstellungen
- Reporting an den Leiter Sales bzgl. neuer Leads, Aufträge und Kunden
- Verantwortlich für Umsatzaufbau in diesem Bereich und entsprechender Profitabilität

### Anforderungen

- Systematische Arbeitsmethodik, Organisations- und Kommunikationsstärke
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Fähigkeit, zu begeistern und zu überzeugen
- Ein abgeschlossenes Studium und/oder entsprechende Erfahrungen auf dem gesuchten Gebiet
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Teamfähigkeit, Flexibilität und Belastbarkeit
- Bereitschaft zum Lernen und Einarbeitung in neue Technologiefelder
- Bereitschaft zu Reisetätigkeit

### Was wir bieten

- Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und gute Entwicklungsmöglichkeiten
- Erfolgsabhängigen Bonus
- Kostenlosen Parkplatz
- Kostenlose Versorgung mit Obst, Sweets, Kaffee, Tee und Wasser
- Regelmäßige Firmenevents (Weihnachtsfeier/Sommerfest/Teambuilding)

### Ihre Bewerbung

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung inklusive Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin.

Josef Wasner  
Tel.: +49 (0)89 360 363 220  
bewerbung@lionsmart.com