

MOVOLT Solutions GmbH

Die MOVOLT Group ist ein junges, dynamisches Energieunternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main. Wir planen, finanzieren, errichten und betreiben Lade- und Energieinfrastruktur für den elektrifizierten Schwerlastverkehr – netzunabhängig und genau dort, wo Energie gebraucht wird. Mit unseren Lösungen MOVOLT Hub (öffentliche Ladeparks an Logistikclustern und Autobahnknoten) und MOVOLT Depot (Ladeinfrastruktur direkt am Logistikterminal unserer Kunden) bieten wir Logistikunternehmen und Flottenbetreibern Charging-as-a-Service: Ladeleistung ohne jahrelanges Warten auf den Netzanschluss, ohne eigene Investitionen, abgerechnet pro Kilowattstunde. Dafür kombinieren wir stationäre und mobile Batteriespeicher, erneuerbare Energien und unsere eigene Steuerungsplattform MOVOLT OS zu einem integrierten Service – und entwickeln gemeinsam mit Technologiepartnern die nächste Generation von Batteriespeichern.

Unser engagiertes Team vereint langjährige Erfahrung aus den Bereichen erneuerbare Energien, Batteriespeichersysteme, Energiehandel, Software und Logistik und teilt die Leidenschaft für innovative Lösungen und Nachhaltigkeit. Wir bieten die Möglichkeit, frei von Konzernstrukturen an einem der spannendsten Themen der Energie- und Verkehrswende zu arbeiten – in einem inspirierenden Umfeld, das Freiheit, Kreativität und Eigenverantwortung fördert. Unser Ziel ist klar: Wir schließen die Ladelücke für E-Lkw – von den ersten Hubs im Rhein-Main-Gebiet bis zu einem deutschlandweiten Netz.

Als Mitarbeiter:in stehst Du bei uns deshalb im Mittelpunkt. Wir glauben an individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und fördern ein Umfeld, in dem Teamarbeit, Innovation und persönliches Wachstum wertgeschätzt werden.



Werde Teil unseres Teams und gestalte aktiv die Zukunft des elektrischen Schwerlastverkehrs mit als

Sales Manager

Charging-as-a-Service für E-Lkw (m/w/d)

Festanstellung, Vollzeit
am Standort **Frankfurt am Main.**

Deine Aufgaben

Als Sales Manager bist Du das Gesicht von MOVOLT gegenüber Logistikunternehmen, Speditionen und Flottenbetreibern. Du baust unsere Kundenpipeline für MOVOLT Depot und MOVOLT Hub auf, begleitest Kunden von der ersten Bedarfsanalyse bis zum unterschriebenen

Pay-per-kWh-Vertrag und bringst die Stimme des Marktes in unsere Produkt- und Standortentwicklung ein.

- Identifikation, Ansprache und Gewinnung von Neukunden in Logistik, Spedition, KEP und Kontraktlogistik mit E-Lkw-Flotten (Depot-Charging) sowie von Ankerkunden für unsere öffentlichen Ladehubs
- Analyse des Ladebedarfs potenzieller Kunden (Flottengröße, Umläufe, Standzeiten, Standorte) und Entwicklung passender Charging-as-a-Service-Angebote gemeinsam mit Projektentwicklung und Energy Management
- Erstellung von Angeboten, Business Cases und Entscheidungsvorlagen sowie Verhandlung und Abschluss mehrjähriger Pay-per-kWh-Verträge
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen vom Erstkontakt bis in den laufenden Betrieb, inklusive Key-Account-Betreuung
- Aufbau einer strukturierten Vertriebspipeline im CRM sowie regelmäßiges Forecasting und Reporting an die Geschäftsführung
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung (Ladenetzbetreiber, Energieversorger, Fahrzeughersteller) und Ableitung von Vertriebsstrategien und Preismodellen
- Vertretung von MOVOLT auf Messen, Branchenveranstaltungen und in Verbänden
- Enge Zusammenarbeit mit Projektentwicklung, Technik und Energy Management, um Kundenanforderungen in umsetzbare Lösungen zu übersetzen

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Ingenieurwesen, Logistik oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte oder Dienstleistungen, idealerweise in den Bereichen E-Mobilität, Ladeinfrastruktur, Energie oder Logistik
- Bestehendes Netzwerk in der Logistik- oder Transportbranche von Vorteil
- Verständnis für Energie- und Infrastrukturthemen (Ladeleistung, Netzanschluss, Batteriespeicher) oder die Bereitschaft, Dich schnell einzuarbeiten
- Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und sicheres Auftreten auf Entscheidungsebene
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und Freude am Aufbau neuer Strukturen
- Sicherer Umgang mit MS Office 365 und CRM-Systemen
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und Führerschein Klasse B

Was wir Dir bieten

- Unbefristete Anstellung in einem stark wachsenden Zukunftsmarkt
- Überdurchschnittliche Bezahlung und leistungsabhängiger Bonus
- Aktive Beteiligung und Verantwortung ab Tag 1 – frei von Konzernstrukturen
- Flexible Arbeitszeiten und Vereinbarkeit von Beruf und Familie in kollegialem Umfeld
- Spannende und sinnvolle Tätigkeit an der Schnittstelle von Energie- und Verkehrswende

- Individuelle Möglichkeiten zur Weiterbildung

Schick uns gerne Deine Bewerbung an
career@movolt.group