



SIQENS leistet seit 2012 Pionierarbeit bei der Entwicklung innovativer Lösungen für die Wasserstoffinfrastruktur der letzten Meile. Wasserstoff ist zwar ein idealer Brennstoff, lässt sich aber nur sehr schwer transportieren und lagern. Wir sind davon überzeugt, dass der Ausbau der Wasserstoffwirtschaft nur mit wirtschaftlichen Lösungen für lokale Erzeugung und kostengünstige Infrastruktur möglich ist. Als hochmotiviertes Team, das mehr als ein Jahrhundert Erfahrung in der Wasserstoff- und Brennstoffzellenindustrie vereint, arbeiten wir in einer modernen und offenen Arbeitsatmosphäre zusammen.

Im Zuge der weiteren Expansion suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/einen:

## **(Junior) Manager Sales and Commercial Projects (m/w/d)**

Sie arbeiten in der aktuellen Unternehmenssituation selbstständig und eigenverantwortlich mit den verschiedenen internen Abteilungen zusammen. Sie haben ein sehr gutes technisches Verständnis. Es bietet sich Ihnen hier die Chance, bei entsprechender Leistung und Firmenwachstum mittelfristig ein Team aufzubauen und dieses zu führen.

Wir suchen dabei authentische Persönlichkeiten, die sich in einem innovativen Umfeld mit einem herausfordernden Aufgabengebiet zuhause fühlen und die motiviert sind, sich jenseits starrer Vorgaben hands-on und mit Weitsicht einzubringen.

### **Ihre Aufgaben**

- › Betreuen Sie Interessenten entlang der Customer Journey, von Produktpräsentationen bis hin zum Vertragsabschluss: vor Ort, in Online-Meetings, per Telefon oder auf Messen
- › Recherchieren und akquirieren Sie potenzielle Leads und überzeugen Sie Interessenten vom einzigartigen Mehrwert unserer Lösungen
- › Beraten Sie unsere Kunden hinsichtlich der technischen Eigenschaften unseres Produktportfolios und bauen Sie langfristige Partnerschaften auf
- › Treiben Sie die Implementierung unserer Turn-Key-Energielösungen und koordinieren Sie interne und externe Stakeholder
- › Archivieren und automatisieren Sie unseren Sales-Prozess über HubSpot-CRM inklusive Reporting aller relevante KPIs direkt an die Unternehmensleitung

## Ihr Profil

- › Wirtschaftlich geprägtes Studium oder technisches Studium mit wirtschaftlichen Erfahrungen
- › Erste Erfahrungen im Vertrieb oder Business Development, idealerweise im Bereich Clean-Tech oder B2B
- › Kommunikations- und Networkingtalent mit positiver Ausstrahlung und dem Ehrgeiz, unsere Technologie kennenzulernen, zu verstehen und Kunden davon zu begeistern
- › Technisches Grundverständnis & Interesse an neuen Technologien
- › Deutsch (min. C1) und sehr gute Englischkenntnisse – weitere Fremdsprache und Auslandserfahrung (Studium, Praktikum, etc.) sind von Vorteil
- › Ausgeprägte Kommunikationsbereitschaft, hohes Engagement und Eigeninitiative verbunden mit Teamgeist und Flexibilität (Reisebereitschaft 10 – 20%)
- › Vorkenntnisse im Umgang mit dem Tool HubSpot sind von Vorteil, aber kein Ausschlusskriterium

## Wir bieten

- › Die Förderung Ihrer beruflichen Laufbahn und Weiterbildungen in Ihrem Bereich
- › Ein engagiertes interdisziplinäres Team, in dem Sie ihre Ideen und Fähigkeiten einbringen können und das Sie jederzeit in Ihrer Arbeit kollegial unterstützt
- › Ein Aufgabengebiet in einer innovativen, umweltfreundlichen und zukunftsorientierten Technologie für künftige Energielösungen
- › Kurze Entscheidungswege
- › Zuschuss zu Ihrer privaten Altersversorgung
- › JobRad
- › Essensgutscheine (Sodexo), Obst und Getränke
- › Einen Standort mitten in München mit hervorragender Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Anschreiben, Gehaltsvorstellung, möglicher Eintrittstermin, Lebenslauf und relevanten Zeugnissen.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen als PDF-Datei an: [bewerbung@siqens.de](mailto:bewerbung@siqens.de)

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen unter 089 452446 30 gerne zur Verfügung.