



Lassen Sie Ihre Energien fließen - für Ihre Karriere und die Menschen in einer starken Region.

[www.odr.de/karriere](http://www.odr.de/karriere)

## Account Manager / Vertriebsingenieur (w/m/d) eMobility

bei der EnBW Ostwürttemberg DonauRies AG in Ellwangen  
unbefristet in Voll-/Teilzeit

Wir, die EnBW Ostwürttemberg DonauRies AG (ODR), stehen für Fortschritt und intelligente Energieprodukte, die wir mit Innovationskraft, Expertise und viel Teamgeist entwickeln. In einem inspirierenden Miteinander treiben wir den Ausbau erneuerbarer Energien voran, gestalten Energiezukunft und engagieren uns auf vielfältige Weise für Nachhaltigkeit und Lebensqualität in der Region. Was für uns primär zählt, sind die Menschen in unserer Region – was sie und uns stark macht, ist eine Verbundenheit, die jede Menge neue Energien freisetzt.

### Ihre Aufgaben

- **Zukunft mitgestalten:** Sie sind für die Organisation und Durchführung des gesamten Verkaufsprozesses zuständig. Dieser erstreckt sich vom initialen Kundenbedürfnis über die Angebotserstellung, Preisfindung bis zum Abschluss und der After Sales Betreuung.
- **Kunden akquirieren:** Sie gewinnen neue Kunden aus dem Industrie- und Gewerbeumfeld und initiieren und steuern komplexe Umsetzungsprojekte in ganz Deutschland. Dafür steht Ihnen ein Firmenwagen zur beruflichen und privaten Nutzung zur Verfügung.
- **Verantwortung übernehmen:** Sie verantworten die Kundenbeziehungen zu unseren bestehenden E-Mobilitäts-Kunden und bauen ein belastbares Beziehungsmanagement zu neuen Kunden auf. Dabei stehen Sie im Austausch mit den relevanten Entscheidungsträgern.
- **Ansprechpartner sein:** Sie repräsentieren das Unternehmen bei Messen, Ausstellungen und Fachkonferenzen. Zudem beraten Sie Kunden und unterstützen diese in enger Zusammenarbeit mit der Technik bei der Erarbeitung von Lösungen.
- **Den Überblick behalten:** Sie führen Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen durch. Anschließend leiten Sie entsprechende Maßnahmen ein und identifizieren neue Anwendungen sowie Geschäftsmöglichkeiten.

## Ihr Profil

- **Ausbildung:** Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, z.B. mit Vertiefung Elektrotechnik oder ein ingenieurwissenschaftliches Studium mit kaufmännischer Ausrichtung. Alternativ besitzen Sie eine Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung und relevanter Berufserfahrung.
- **Erfahrungen:** Idealerweise bringen Sie bereits mehrjährige Erfahrung im Projekt- sowie im Account-Management mit.
- **Kenntnisse:** Ein grundlegendes Verständnis in den Bereichen Elektrotechnik und IT-Infrastruktur sowie erste Kenntnisse bezüglich Lade- und Kommunikationsinfrastruktur sind wünschenswert. Darüber hinaus sind Sie geübt im Umgang mit MS-Office Anwendungen.
- **Arbeitsweise:** Ihre Arbeitsweise ist geprägt durch Ihr fokussiertes Handeln und die Fähigkeit, sich schnell in neue Themen einzuarbeiten. Sie verstehen es, Ihr Verhandlungs- und Verkaufsgeschick in Ihrem Arbeitsalltag gewinnbringend einzusetzen.
- **Persönlichkeit:** Sie überzeugen durch ein sicheres Auftreten und ein hohes Engagement. Ihr analytisches Denkvermögen, sowie ihre ausgeprägte Flexibilität und konzeptionelle Stärke runden Ihr Profil ab. Eine deutschlandweite Reisebereitschaft wird vorausgesetzt

## Unser Angebot

- **Spannende Aufgaben** eröffnen vielfältige Perspektiven zur persönlichen Entwicklung.
- **Kollegiale Zusammenarbeit** im Team und moderne Arbeitsplätze zeichnen uns aus.
- **Flexible Arbeitszeitmodelle** ermöglichen die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.
- **Attraktive Mitarbeiterangebote** zählen zu unseren Stärken.



Interessiert? Dann bewerben Sie sich jetzt unter [bewerbung@odr.de](mailto:bewerbung@odr.de)  
Referenznummer 2022/18

Kontakt Fachbereich: Johannes Gresser Tel.: 07961 82- 2900

Kontakt Personal: Anna Zuleger Tel.: 07961 82-3875