

DIE ELEKTROMOBILITÄTSWENDE KOMMT: Und mit Wasserstoff bietet sich für die Zukunft des Fahrens eine emissionsfreie Lösung ohne Einschränkungen: kurze Tankzeiten, hohe Reichweite, bestes Fahrgefühl. Unsere Mission ist, der Welt zu zeigen, dass Wasserstoff als emissionsfreie Lösung im Verkehr funktioniert. Dafür baut und betreibt unser Unternehmen, die **H₂ MOBILITY Deutschland GmbH & Co. KG**, Wasserstofftankstellen in ganz Deutschland und baut Geschäftsbeziehungen mit strategischen Kunden auf.

Wir sind ein Joint Venture, das von Air Liquide, Daimler, Linde, OMV, Shell und Total gegründet wurde, um die Wasserstoff-Infrastruktur in Deutschland flächendeckend aufzubauen. Damit sind wir neben Kalifornien und Japan international führend und das erste Land dieser Größenordnung, das eine landesweite Infrastruktur baut. Neben den Schwerpunkten Planung, Bau und Betrieb entwickeln wir in 2018 den Bereich Business Development. Hier geht es darum mit klarem Fokus auf große Unternehmen, Flottenkunden für unser Netz zu finden und damit der Elektromobilität mit Wasserstoff zum Durchbruch zu verhelfen.

H₂ MOBILITY Deutschland GmbH & Co. KG mit Sitz in Berlin sucht ab sofort eine(n)

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER(IN) (M/W)

Wesentliche Rollen & Aufgaben

- **Strategie:** Entwicklung einer Strategie zur Akquise großer B2B Kunden unter Nutzung der Key Resources bei H₂ MOBILITY (Know how, Netzwerk, IT Tools) in Abstimmung mit der Geschäftsführung
- **Umsetzung:** Verantwortlich für die Umsetzung der Strategie, Aufbau eines Netzwerks, Akquise von Großkunden gemeinsam mit der Geschäftsführung
- **Ergebnisse erzielen:** Aufbau einer Pipeline an (potenzielle) Kunden, Akquise von Großkunden, Verhandlung und Abschluss von Verträgen zur Betankung der Flotten mit Wasserstoff
- **Key Account Manager:** Erster Ansprechpartner für Großkunden, Aufbau einer Struktur für eine professionelle Kundenkommunikation
- **Kooperation IT Development:** Enge Zusammenarbeit mit Finance und IT zum Aufbau von kundenfreundlichen Prozessen, die das Business Development unterstützen

Stellenanforderungen

- **Strategisches Denken & Verhandeln:** Ein hohes Maß an analytischem Denken, Klarheit in der Darstellung komplexer Sachverhalte und Verhandlungsgeschick
- **Leidenschaft für die Energiewende:** Begeisterung für die Energiewende, Wasserstoff und Mobilität
- **Kommunikation:** Authentisches und selbstbewusstes Auftreten, sehr gute rhetorische und kommunikative Fähigkeiten
- **Erfahrung in der Autoindustrie:** Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Automobilherstellern
- **Reisebereitschaft:** Dienstreisen innerhalb von Deutschlands
- **Einsatzbereitschaft:** Eine hohe Einsatzbereitschaft ist Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- **EDV:** Gute EDV-Kenntnisse; insbesondere im Umgang mit Excel
- **Sprachen:** Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift



Was wir bieten

- Eine entscheidende Rolle spielen bei der Erfüllung unserer Mission, der Welt zu zeigen, dass Wasserstoffmobilität funktioniert
- Mitarbeit in einem jungen, hoch motivierten Team
- Ein großes Netzwerk in die Energie- und Automobilbranche
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Angenehme Arbeitsatmosphäre in einem modernen Büro auf dem EUREF Campus in Berlin

Möchten Sie mit Engagement und Leidenschaft für das Thema Wasserstoff in unserem Team mitarbeiten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen einschließlich Anschreiben, Lebenslauf, dem frühestmöglichen Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an Frau Kassem; personal@h2-mobility.de.