



Ferronordic e-Rental ist im Geschäftsfeld „electric Truck as a Service“ tätig. Wir vermieten elektrische LKWs und die dazugehörige Ladeinfrastruktur an Kunden im Transportbereich. Wir wollen ganz vorne an der Umstellung zu alternativen Kraftstoffen dabei sein und glauben an einer elektrischen Zukunft der Transport. Ferronordic e-Rental ist ein Teil der Ferronordic Konzern. Gegründet wurde Ferronordic 2010 in Schweden von ehemaligen Volvo Mitarbeitern und im selben Jahr folgte der Erwerb des Vertriebs- und Servicegeschäfts von Volvo Baumaschinen. Die drei Hauptgeschäftsbereiche sind Baumaschinen (Verkauf von Maschinen, Teilen und Service), LKW (Verkauf von Teilen und Service) und Contracting Services (Transport von Erde und Gestein für Kunden im Bergbau). Seitdem erlebt Ferronordic ein starkes und schnelles Wachstum. Heute hat das Unternehmen mehr als 1.800 Mitarbeiter an über 100 Standorten.

Wir suchen für unsere Standorte in **Offenbach a.M.** zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

E-Mobility Consultant (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Du bist verantwortlich für den Vertrieb von Full-Service Angeboten elektrischer LKWs (E-Truck as a Service „eTaaS“)
- Dabei berätst du Kunden bei der Auswahl des E-Trucks
- Weiterhin bist du kompetente/r Ansprechpartner/in für deinen Kunden bei der Auswahl von Ladeequipment, öffentlichem Laden und dem Aufbau einer geeigneten Ladeinfrastruktur (mit Hilfe von Ferronordic Ladeexperten und Partnern)
- Das Customer Experience Management während des gesamten Lebenszyklus liegt dabei in deiner Hand
- Du wirst erste/r Ansprechpartner/in für den Kunden in allen Belangen rund um die e-TaaS-Lösungen sein
- Kundenbedürfnisse verstehst du proaktiv (mit Hilfe von internen Datenanalysen), um den Kunden besser bedienen zu können und einen größeren Kunden-Share of Wallet zu erreichen

Ihr Profil

- Du bringst ein abgeschlossenes Studium (Bachelor/Master) im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaftslehre, Fahrzeugtechnik o.Ä. mit oder stehst kurz vor dem Abschluss eines Studiums
- Du hast bereits erste Erfahrungen im Bereich von Verkauf von Komplettlösungen gemacht, z. B. durch Praktika oder erste Berufserfahrung
- Großes Interesse an nachhaltigen Transportlösungen und am Vorantreiben einer neuen Ära im Transportgeschäft prägen dein Mindset
- Du bringst stark ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie die Fähigkeit, sich gut in Netzwerken zu bewegen, mit
- Du bist stark in der Analyse des Kundenverhaltens, des Wettbewerbsverhaltens und zukünftiger E-Lösungen im Allgemeinen
- Dir ist das Prinzip des Total Cost of Ownership vertraut und du bist sicher in der Anwendung von komplexen Abrechnungsverfahren
- Ein überzeugendes Auftreten und Verhandlungsgeschick beim Kunden runden dein Profil ab
- Du bist sicher im Umgang mit der deutschen und englischen Sprache, mündlich als auch schriftlich
- Dienstreisen in deiner Vertriebsregion sind für dich kein Problem (PKW-Führerschein setzen wir dabei voraus)

Wir bieten

- Ein attraktives Vergütungsmodell mit überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten
- 30 Tage Urlaub
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Vermögenswirksame Leistungen
- Ein motiviertes Team mit Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln

Kontakt

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse) vorzugsweise per E-Mail an

DE-Application@ferronordic.com

Ferronordic GmbH Am Studio 26

12489 Berlin