

Senior Director Business Development (DACH) – Fleet Electrification Enterprise Sales – E-Truck Charging & Flottenelektrifizierung | Road Logistics

Europäischer Markt - & Innovationsführer im Schwerlast-Charging

Unser Mandant ist ein europäischer Innovationsführer beim Aufbau einer öffentlichen Ladeinfrastruktur für schwere Nutzfahrzeuge. Das Unternehmen entwickelt und betreibt ein schnell wachsendes Netzwerk an Lade-Standorten entlang zentraler Transitkorridore – mit klarem Fokus auf Skalierung, Verfügbarkeit und wirtschaftliche Nutzbarkeit für Flottenbetreiber. Die Rolle ist im Rahmen eines vertraulichen Executive-Search-Mandats zu besetzen.

Ihre Rolle & Mission

Diese Position ist klar auf Neukundengewinnung (New Business / Hunter) ausgelegt: Sie gewinnen Entscheider der Straßenlogistik (Speditionen, Kontraktlogistik, Flottenbetreiber) proaktiv – auch aus dem Kaltstart heraus – und führen sie über einen belastbaren Business Case zur Investitionsentscheidung.

Sie übersetzen die Flottenumstellung von Diesel auf E-Trucks in ein überzeugendes, verhandelbares Angebot: TCO, Einsatz- und Routenlogik, Ladefenster, Verfügbarkeit, Depot-/Public-Charging-Mix, Vertrags- und Abrechnungsmodelle. Ziel ist der Aufbau eines skalierbaren DACH-Vertriebs, der Pipeline, Abschlüsse und Nutzung des Ladenetzwerks messbar vorantreibt.

Aufgaben

- New Business DACH: Zielkundenliste, Segmentierung, Account-Priorisierung, Pipeline-Aufbau bis Abschluss
- C-Level/Management-Outbound: Erstansprache (Kaltakquise), Discovery, Deal-Steuerung – konsequent abschlussorientiert
- Enterprise Sales im Flottenmarkt: Entscheiderstrukturen führen (GF, COO/Operations, Fleet, Einkauf, Finance) inkl. Stakeholder-Mapping
- Umstellungsberatung E-Truck: TCO/ROI, Einsatz- & Ladeprofile in ein belastbares Angebot übersetzen (Depot/Public-Charging-Mix)
- Ökosystem & Partnerschaften: Kooperationen mit Leasing/Finanzierung, Versicherung sowie Maintenance & Repair entwickeln und steuern
- Interne Steuerung & Skalierung: enge Zusammenarbeit mit Operations/Standortentwicklung/Finance/Legal; Marktfeedback für Pricing, Contracting und Playbooks einbringen

Ihr Kompetenzprofil (m/w/d)

- Nachweisbare Erfolge in B2B-Neukundengewinnung / Business Development mit komplexen Sales-Zyklen
- Hunter-Track-Record: Kaltakquise, Door-Opening, Pipeline-Disziplin (Forecast, Conversion, Closing)
- Sehr gutes Verständnis von Straßenlogistik/Transport und der Investitionslogik von Flotten (Kosten, Verfügbarkeit, Risiko)
- Erfahrung/Touchpoints in angrenzenden Feldern (z. B. Nutzfahrzeuge, Fleet-Services, Leasing, Energie/Infra, MRO) von Vorteil
- Stark in Value Selling, Verhandlung und Abschluss; sicher im Dialog mit kaufmännischen Entscheidern (TCO/ROI)
- Deutsch verhandlungssicher, Englisch sehr gut

Vertragsangebot

- Impact-Rolle: Verantwortung für Marktdurchdringung, Pipeline und Abschlüsse in DACH – direkter Hebel auf Netz-Auslastung und Wachstum
- C-Level-Relevanz: Verhandlungen auf Entscheiderlevel, Aufbau langfristiger Key Accounts im Flottenmarkt
- Gestaltungsspielraum: Sales-Ansprache, Priorisierung, Playbooks und Partner-Setup aktiv mitprägen
- Starkes Setup: kurze Wege, hohe Priorität, enge Schnittstellen zu Operations, Standortentwicklung, Finance und Legal
- Attraktives Paket: Fixum + variable Komponente, moderne Ausstattung, flexible Base (Berlin/Hamburg/Frankfurt/München) im Zukunftsmarkt

Interesse an dieser Stelle?

Als Personalberater sind wir exklusiv mit der Betreuung dieses Stellenangebotes beauftragt. Interessiert? Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben als PDF an **bewerbung@kontrast-gmbh.de**. Wir melden uns bei Ihnen mit weiteren Details. Für Sie als Bewerber/in ist unsere Dienstleistung selbstverständlich kostenfrei!



Ihre Bewerbung bitte an bewerbung@kontrast-gmbh.de.
Kontrast Personalberatung GmbH • Banksstr 6 • 20097 Hamburg