

Regional Sales Director D.A.CH. Market E-Truck Charging & Flottenkunden – flexible Base (Berlin/Hamburg/Frankfurt a.M.)

Arbeitgeber: 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

Sie bauen den DACH-Markt aus – mit Fokus auf Fleetmanager, Logistik- und Transportunternehmen. Sie überzeugen Entscheider, Neuinvestitionen auf E-Trucks auszurichten, indem Sie den wirtschaftlichen Case (TCO, Betrieb, Verfügbarkeit, Routen- und Ladeprofil) in belastbare Kundenbeziehungen und Abschlüsse übersetzen. Standort / Base: Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main oder München (flexibel) – mit regelmäßiger Reisetätigkeit in der DACH-Region.

Aufgaben

- DACH-Vertriebsstrategie umsetzen: Account-Priorisierung, Pipeline-Aufbau, Abschluss und Ausbau im Flottenmarkt
- Key Accounts gewinnen: Speditionen, Kontraktlogistiker, Flottenbetreiber; Steuerung komplexer Entscheider (Fleet/Operations/Einkauf/Finanzen)
- Umstellungsberatung E-Truck: TCO-Argumentation, Einsatz- und Ladeprofile, Depot-/Public-Charging-Mix in ein tragfähiges Angebot übersetzen
- Ökosystem aufbauen: Partner für Leasing/Finanzierung, Versicherung sowie Maintenance & Repair einbinden und Kooperationen entwickeln
- Interne Abstimmung: enge Zusammenarbeit mit Operations/Netzwerkbetrieb, Standortentwicklung, Marketing, Finance und Legal
- Marktfeedback liefern: Erkenntnisse zu Angebot, Pricing und Contracting strukturieren und in die Skalierung einbringen

Ihr Kompetenzprofil (m/w/d)

- Mehrjährige, nachweislich erfolgreiche Erfahrung in B2B-Sales / Business Development in komplexen Märkten (z. B. Flottengeschäft, Nutzfahrzeuge, Leasing/Finanzierung, Versicherung, MRO, Energie/Infra, Mobility)
- Starkes Verständnis des Transport- und Logistikmarktes sowie der Fleet-Entscheiderlogik
- Idealerweise Erfahrung in Truck Leasing, Finanzierung, Versicherung, Maintenance & Repair oder angrenzenden Fleet-Services
- Sehr sicher in langen Sales-Zyklen (Value Selling, Verhandlung, Vertragsabschluss, Stakeholder Mapping)
- Struktur, Abschlussstärke, Verbindlichkeit, unternehmerischer Drive
- Deutsch verhandlungssicher, Englisch sehr gut

Vertragsangebot

- P&L-nahe Vertriebsrolle mit Impact: Verantwortung für Marktdurchdringung, Pipeline und Abschlüsse in D.A.CH. – mit direktem Einfluss auf Auslastung und Skalierung eines wachsenden Ladenetzwerks.
- C-Level-Relevanz im Flottenmarkt: Verhandlungen auf Entscheiderlevel (GF, Fleet, Einkauf, Finance) und Aufbau langfristiger Key-Account-Beziehungen.
- Gestaltungsspielraum statt Verwaltung: Aufbau von Priorisierungslogik, Partnernetzwerk und Sales-Playbooks – Sie setzen Standards, die im Markt sichtbar sind.
- Rückenwind-Setup: Hohe Priorität, klare Wachstumsagenda, kurze Wege; starke interne Schnittstellen (Operations, Standortentwicklung, Finance, Legal).
- Leistungsgerechtes Sales-Paket: Attraktives Fixum plus signifikante Variable, moderne Ausstattung, flexible Base (Berlin/Hamburg/Frankfurt/München).
- Zukunftsmarkt mit Substanz: Schwerlast-Transformation mit messbarer Relevanz für Flottenkosten, CO₂-Ziele und Wettbewerbsfähigkeit.

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!