



## **Business Development Manager:in Sales (m,w,d)**

Festanstellung, Vollzeit (40h), Münster oder Kaiserslautern

Als Business Development Manager:in bei E-Lyte solltest du bereit sein die Zukunft der Energiebranche aktiv mitzugestalten. Wir suchen ambitionierte und ehrgeizige Mitarbeitende, die sich in der rasant entwickelnden Batteriebranche orientieren, anpassen und mitwachsen wollen. Du bist verantwortlich für den Auf- und Ausbau unserer Geschäftsbeziehungen mit Bestandskunden, sowie der Gewinnung von Neukunden für unser Unternehmen.

### **Zusätzliche Benefits bei E-Lyte:**

- Wir bieten dir eine betriebliche Altersvorsorge
- Bei uns gibt es zusätzlich zu deinem Gehalt einen erfolgsorientierten Bonus
- Wir fördern Weiterbildungs- und Weiterentwicklungswünsche
- Mitarbeiter-Events in regelmäßigen Abständen sind uns wichtig.
- Für eine flexible Arbeitszeitgestaltung sind wir offen
- Bei uns hast du in kurzer Zeit sehr gute Aufstiegschancen

### **Deine Aufgaben:**

- Ausbau des Geschäfts mit Bestandskunden und Entwicklung von Neukunden im Rahmen einer strukturierte Marktbearbeitung
- Entwicklung von neuen Marktstrategien zur Erschließung neuer Marktsegmente
- Du identifizierst und kontaktierst neue potenzielle Kunden und weckst das Interesse an unseren Produkten
- Du berätst unserer Kunden bei der Planung ihrer F&E Projekte und dem Kauf unserer Leistungen
- Du bist verantwortlich für den Aufbau einer Vertriebspipeline und identifizierst neue Leads, z. B. durch die Teilnahme an Messen und Konferenzen und durch Marktanalysen oder Tool wie dem Sales Navigator von LinkedIn
- Durchführen von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Identifikation von regionalen und globalen Trends
- Du bist immer nah am Kunden, indem du dich mit ihm vernetzt und in Präsenz triffst
- Du führst selbstständig Vertragsverhandlungen und schließt Verträge erfolgreich ab
- Du hast deine Verkaufsziele immer im Blick und schaffst es, den Kunden ganzheitlich durch After-Sales-Aktivitäten nachhaltig zu unterstützen
- Du führst Kunden Workshops durch und repräsentierst E-Lyte als Speaker auf Konferenzen und Messen

### **Dein Profil:**

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftschemie, Wirtschaftsingenieurwesen, Chemie oder Chemieingenieurwesen ist von Vorteil oder du hast ein Studium der Betriebswirtschaftslehre abgeschlossen und konntest bereits einige Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb von chemischen Produkten sammeln
- Bestenfalls sind erste Erfahrungen im Bereich moderner Batterietechnologien und Batteriekomponenten gesammelt worden



- Du verfügst über ein hohes technisches und technologisches Verständnis, sowie eine schnelle Auffassungsgabe und bestenfalls schon erste Vernetzungen in der Batteriebranche
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse werden vorausgesetzt

### **Das ist E-Lyte Innovations**

E-Lyte produziert und entwickelt Elektrolytlösungen für moderne Energiespeichersysteme. Wenn du jetzt schon weißt, worum es geht, optimal!

Ansonsten hier ein kleiner Exkurs zum besseren Verständnis:

Wie können wir mobil sein, ohne das Klima zu belasten? Wie werden Energiespeicher wie z. B. die Lithium-Ionen-Batterie leistungsfähiger? Damit die Energiewende nicht nur ein Dauerbrenner in den Medien bleibt, sondern auch technisch möglich wird, arbeitet E-Lyte daran mit moderne und innovative Energiespeicher zu verbessern und zu ermöglichen, in dem es maßgeschneiderte Elektrolyte entwickelt und produziert. Eine universell passende Elektrolytlösung gibt es nicht. Deshalb ist es unsere Mission, den perfekt passenden Elektrolyten für jeden Energiespeicher zu produzieren!

### **So bewirbst du dich bei uns**

Schreibe uns, wer Du bist, was Dich motiviert und warum gerade E-Lyte Innovations für Dich spannend ist. Zusätzlich benötigen wir einen aktuellen CV (Lebenslauf), deinen gewünschten Eintrittstermin und deinen Gehaltswunsch. Bitte sende alles an [recruitment@e-lyte-innovations.de](mailto:recruitment@e-lyte-innovations.de).

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!