

Vertriebsingenieur (m/w/d)

Die **eMIS** (electric **M**obility **I**nfrastructure **S**olutions) ist ein Team von Ingenieuren, das wegweisende technische Lösungen für den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) sowie für Immobilienprojekte entwickelt. Wir stellen Busflotten vom Diesel- auf einen besonders wirtschaftlichen und nachhaltigen Elektrobetrieb um und konzipieren CO₂-neutrale Elektrizitätsnetze für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Unsere Systemlösung für Linienbusse integriert u. a. ein bidirektionales Ladesystem, mit dem die Batterien von Elektrobussen während der Standzeiten als Unterstützung für das Stromnetz genutzt werden können (Vehicle-to-Grid). Unser zentrales Produkt nennen wir Intelligentes Knotenkraftwerk (IKK): Wir bündeln Stromerzeugung und -verbrauch vieler Erzeuger und Verbraucher und senken damit die Strombeschaffungskosten. Unsere individuell skalierbare Hard- und Softwarelösung ist vielfältig einsetzbar, für Busbetreiber ebenso wie für Immobilienunternehmen, die eine kostengünstige Stromversorgung zum Festpreis erhalten.

Die **eMIS Deutschland GmbH** ist ein Unternehmen der VENTUSventures Gruppe. Zu den Geschäftsfeldern der Gruppe zählen neben Elektromobilität und Speichertechnologie auch die Projektierung und der Betrieb von Wind- und Solarparks sowie die Entwicklung und Umsetzung von nachhaltigen Immobilienprojekten. Die VENTUSventures Gruppe verfügt über Standorte in Hamburg, Berlin, Schwerin, Düsseldorf und Amsterdam.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen ambitionierten **Vertriebsingenieur (m/w/d)** am Standort Hamburg oder Düsseldorf.

Ihr Verantwortungsbereich:

- Ansprache, Gewinnung und technische Beratung von Kunden (primär ÖPNV) im Bereich batterieelektrische Linienbusse und Nutzfahrzeuge
- Vermarktung zukunftsweisender Energiemanagement- und Energiespeicherprodukte für kundenspezifische Anforderungen
- Erstellung und Verhandlung von technischen Angeboten

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes ingenieurwissenschaftliches Studium (z. B. Elektrotechnik)
- Fundierte Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger, technischer Produkte
- Interesse an den Themen Erneuerbare Energien und Elektromobilität
- Freude an der Begleitung im Aufbau eines jungen innovativen Geschäftsfeldes
- Reisebereitschaft

Wir bieten:

- Ein abwechslungsreiches, interessantes Arbeitsumfeld
- Einblick in und Mitwirkung bei der weiteren Geschäftsentwicklung
- Offene Arbeitsatmosphäre in einem engagierten Team
- Individuelle Einarbeitung und die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen
- Attraktive Vergütung und Entwicklungsmöglichkeiten

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums per E-Mail an: bewerbung@emis-deutschland.com.