

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 zur Unterstützung des Stromnetzes genutzt werden können (Vehicle-to-Grid). Durch die Verbindung von eigener Stromerzeugung aus erneuerbaren Quellen und einem smarten Energiemanagementsystem senken wir die Strombeschaffungskosten und machen unsere Kunden unabhängig vom Rohstoffmarkt. Unsere individuell skalierbare Hard- und Softwarelösung ist vielfältig einsetzbar, für ÖPNV-Betreiber ebenso wie für andere Unternehmen und Endverbraucher.

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 und Düsseldorf.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen ambitionierten **Vertriebsingenieur (m/w/d)** am Standort Hamburg, Berlin 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

Und das bieten wir:

- Die Chance, technisch anspruchsvolle Geschäftsmodelle rund um die erneuerbaren Energien mit zu entwickeln und zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen
- Eine offene, kooperative Arbeitsatmosphäre in einem engagierten Team
- Viel Spielraum für die Umsetzung eigener Ideen und Projekte
- Individuelle Fort- und Weiterbildungsangebote für den Ausbau von persönlichen Stärken
- Attraktive Vergütung, Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie 30+ Urlaubstage
- Flexible Arbeitszeiten, ein kostenfreies, gesundes Mittagessen, Sport- und Wellnessangebote sowie weitere Goodies

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.