



Die Math2Market GmbH ist ein mittelständiges Software-Unternehmen in Kaiserslautern mit derzeit ca. 60 Mitarbeitern. Das wichtigste Produkt ist das digitale Materiallabor GeoDict. In den nächsten 10 Jahren streben wir ein Wachstum auf über 200 Mitarbeiter an.

Als führende Firma im Bereich der digitalen Materialentwicklung und der digitalen Gesteinsphysik ist Innovation unser Motor. Unsere Kunden sind internationaler Großunternehmen, Forschungseinrichtungen und exzellente Universitäten.

Bewerben Sie sich auf www.math2market.de

Wir sind auf der Suche nach Ihnen:

Business Manager / Technical Sales Manager für Simulationssoftware im Bereich Brennstoffzellen und Elektrolyseure (m/w/d)

Standort: Kaiserslautern | Beschäftigungsart: Vollzeit mit bis max. 50% Mobile Office

Ihre Aufgaben im Geschäftsfeld Elektrochemie

- Betreuen von Key Accounts und Ausbau neuer Geschäftsbeziehungen sowie Neuakquise internationaler Kunden.
- Verhandlungsführung im internationalen Umfeld.
- Aktive Geschäftsentwicklung und Umsatzsteigerung im Bereich Brennstoffzellen u. Elektrolyseure.
- Mitwirken bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien und der Preisgestaltung.
- Mitwirken bei der Konzeption und Umsetzung von Marketingstrategien und -inhalten.
- Besuch, Vorbereitung und Nachbereitung von Messen.
- Sicherstellen des Pre-Sales Support.
- Durchführen von Marktanalysen sowie Wettbewerbsbeobachtung.
- Mitgestalten von Events für Kunden, z.B. unserer jährliche GeoDict Innovation Conference.
- Entwicklungsmöglichkeiten im wachsenden Unternehmen sind gegeben.

Wir schätzen an unseren Mitarbeitenden, dass sie

- ein IT-geprägtes Umfeld mögen.
- ein interkulturelles Umfeld schätzen.
- selbstverantwortlich arbeiten.
- sorgfältig und zuverlässig sind.
- kooperativ und dienstleistungsorientiert handeln.
- mitdenken und teamfähig sind.

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich BWL mit technischer Qualifikation, idealerweise im Wirtschaftsingenieurwesen oder einem ähnlichen technisch-wirtschaftlichen Studiengang.
- Oder: Abgeschlossenes Studium im MINT-Bereich, idealerweise mit Zusatzqualifikation im betriebswirtschaftlichen Umfeld.
- Fachkenntnisse im Bereich Brennstoffzellen und Elektrolyseure wünschenswert.
- Fachkompetenz im IT-Vertrieb, im Account Management und der Akquise wünschenswert.
- Erfahrung mit Salesforce von Vorteil.
- Kommunikationstalent mit sicherem Auftreten.
- Bereitschaft für regelmäßige nationale und internationale Reisen.
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch.
- Großes Interesse an neuen Technologien und Trends sowie deren Nutzen in Unternehmen.

Sind Sie interessiert und würden gerne mehr erfahren?
Ihre Ansprechpartnerin:

Dr.-Ing. Christine König

☎ +49 631 205 605 29 / +49 172 634 194 9

Bewerben Sie sich auf www.math2market.de