



## **Vertriebsmitarbeiter im Außendienst, Bereich e-Mobility**

Typhoon HIL ist Technologieführer bei Hardware in the Loop (HIL) Lösungen für elektrische Antriebsstränge und Versorgungseinrichtungen für e-Mobility, bestehend aus OnBoard-Ladegeräten, Schnellladegeräten sowie Batteriespeicherwechselrichtern und Batteriespeichermanagementelektronik.

Die Plattform von Typhoon HIL unterscheidet sich von der Konkurrenz durch hohe Leistungsfähigkeit, einfache Bedienung und erstklassigen technischen Support. Wir sind ein schnell wachsendes Unternehmen mit großen Ambitionen, das über Niederlassungen in Boston (USA), Baden (Schweiz), Vancouver (Kanada), Freeland (Michigan, USA) und Novi Sad (Serbien) verfügt und seine Organisation und seine Vertriebskanäle ständig ausbaut.

Wir suchen einen ergebnisorientierten und erfahrenen Vertriebsmitarbeiter im Außendienst für den Bereich e-Mobility, der die Vertriebsentwicklung und das Key-Account-Management unserer Hardware in the Loop (HIL)-Steuerungstestlösung für Elektrofahrzeug-OEMs (light and heavy duty vehicles) und Tier-1-Zulieferer, einschließlich Hersteller von DC-Schnellladegeräten und Batterie-Energiespeichersystemen, leitet.

Standort: Süddeutschland.

Vorgesetzte: Vertriebsleiter im Bereich e-Mobility.

### **Aufgaben:**

- Identifizierung von potenziellen Kunden und Partnern: Hersteller von EV-Antriebssträngen, Hersteller von EV-Ladestationen, Hersteller von Batteriespeichersystemen und BMS.
- Qualifizierung, Akquise und nachhaltige Entwicklung von Neukunden.
- Entwicklung und Umsetzung eines Verkaufsplans für jeden Kunden, einschließlich einer maßgeschneiderten Lösung.
- Steigerung des Geschäftsvolumens durch Neukunden, Gewinnung und Unterstützung von Kunden, durch das Verständnis der Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden und klare Kommunikation des konkurrenzlosen Gesamtkonzepts unserer Produkte/Lösungen.
- Aufbereitung kommerzieller und technischer Angebote gemeinsam mit dem Back-Office anhand kundenspezifischer Vorgaben und Validierung derselben vor der Vorlage beim Kunden. Beschaffung relevanter Daten und Informationen von Finanz- und Ingenieurteams - im Rahmen der übertragenen Befugnisse.
- Leitung/Überwachung der Ausführung von Kundenbestellungen in enger Zusammenarbeit Kooperation mit der Geschäftsentwicklung von Typhoon sowie mit den Entwicklungs- und Projektteams von Typhoon und dem Kunden.
- Leitung/Überwachung und Validierung der Kundenfakturierung in enger Zusammenarbeit mit der Finanzabteilung von Typhoon HIL und dem Kunden.
- Aufbau und Förderung langfristiger Beziehungen zur Optimierung der Wertschöpfung für unsere Kunden.

### **Qualifikationen:**

- Erfahrung mit der Erzielung von Ergebnissen durch funktionale Beziehungen, nicht durch hierarchische Strukturen.
- Selbständiges, proaktives und wachstumsorientiertes Handeln.
- Führungsqualitäten.

---

Typhoon HIL GmbH

Seminarstrasse 85, CH-5430 Wettingen, Switzerland | Phone: +41 (0)56 521 00 25

IBAN: CH52 0483 5250 5961 0100 0 | SWIFT/BIC: CRESCHZZ80A | CHE-114.970.371 TVA

info@typhoon-hil.com | www.typhoon-hil.com





Typhoon HIL

- Erfahrung in der Generierung von B2B-Verkäufen, dem Aufbau langfristiger Beziehungen mit KMUs und internationale Großkunden
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Verkauf von Testlösungen in der Automobilindustrie.
- Hochschulabschluss oder eine höhere Bildungsstufe in Technik oder Wirtschaft.
- Fließend in Englisch, internationale Geschäftserfahrung ist ein Plus.

Bei Interesse bitte Lebenslauf und Motivation Anschreiben an : [regina.roos@typhoon-hil.com](mailto:regina.roos@typhoon-hil.com)

---

Typhoon HIL GmbH

Seminarstrasse 85, CH-5430 Wettingen, Switzerland | Phone: +41 (0)56 521 00 25

IBAN: CH52 0483 5250 5961 0100 0 | SWIFT/BIC: CRESCHZZ80A | CHE-114.970.371 TVA

[info@typhoon-hil.com](mailto:info@typhoon-hil.com) | [www.typhoon-hil.com](http://www.typhoon-hil.com)