



Senior Business Development Manager (d/f/m)

Munich

Wir wollen die Energiewende vorantreiben. Für die zukünftige Energieinfrastruktur sind Batteriegroßspeicher ein Schlüsselement, sie spielen eine bedeutende Rolle für die Bewältigung der Volatilität der erneuerbaren Energien, da sie dem Energiesystem die dringend benötigte Flexibilität bereitstellen können.

Mit unserer **KI-gestützten vollautomatischen Optimierungs- und Handelsplattform für Batteriegroßspeicher** sorgen wir dafür, dass Energie gespeichert wird, wenn sie im Überfluss vorhanden ist und wieder ins Netz gespeist wird, wenn sie benötigt wird. Dabei wird das Stromnetz entlastet, das jetzt durch den Ausbau von erneuerbaren Energien mehr und mehr unter Druck gerät. Ebenso wirken wir durch den **aktiven Handel von Strom** starken Preisschwankungen entgegen, die grüne Energien mit sich führen.

Begleite uns auf unserem Weg: Um die intelligente und nachhaltige Energiezukunft voranzutreiben, brauchen wir dich! Als Senior Business Development Manager (d/f/m) gestaltest du die kommerziellen Geschäftsideen im Zuge der strategischen und operativen Weiterentwicklung von Entrix, fungierst als zentrale Schnittstelle zu unseren Kunden und Lieferpartnern und arbeitest eng mit unserem Produkt-Team zusammen, um sicherzustellen, dass die gewonnenen Markterkenntnisse in unserer Produkt einfließen.

Zusammenfassung

- Standort: München, Deutschland
- Abteilung: Commercial
- Anstellung: Vollzeit, unbefristet
- Internationales Arbeitsumfeld: Englisch als Hauptsprache



Deine Aufgaben

- **Geschäftsmodell und Strategie:** Gestaltung unserer künftigen Geschäfts- und Liefermodelle, einschließlich unserer Geschäftsstrategie und deren Umsetzung
- **Kundenansprache & Networking:** Identifizierung und Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden und Partnern, einschließlich Projektentwicklern, Investoren, Banken und Batterieherstellern über verschiedene Kanäle wie E-Mail, soziale Medien und Telefon
- **CRM-Tool-Verwaltung:** Hubspot zur Füllung und Verfolgung der Vertriebspipeline, Organisation von Treffen mit (potenziellen) Kunden, Erstellung von Analysen und Berichten
- **Tiefgreifendes Verständnis der Energiemärkte:** Deine Analysen und Einblicke in die Marktgrundlagen werden in Expansionspläne und Anforderungen für unser Produkt umgesetzt
- **Bewertung neuer geografischer Gebiete:** Management und Erfüllung der notwendigen regulatorischen Beziehungen für Großbatteriespeicher

Anforderungen

Obligatorische Anforderungen:

- Berufserfahrung im Business Development, Vertrieb oder in einer entsprechenden Funktion
- > 3 Jahre Berufserfahrung im Energiebereich bei einem Versorgungsunternehmen, einem Start-up oder einem anderen dynamischen Umfeld (Beratung, Bankwesen, Private Equity oder Risikokapital)
- Leidenschaft für den Aufbau neuer Geschäftspartnerschaften und die Vertiefung bestehender Geschäftsbeziehungen
- Freude an der Interaktion mit Kunden und Partnern sowie an der Analyse von Märkten
- Fließend in Deutsch und Englisch (C1/C2-Niveau)
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Software Hubspot sind von Vorteil

Fähigkeiten, die dich von anderen Bewerbungen abheben:

- Arbeit im internationalen Arbeitsumfeld
- Vorkenntnisse im Bereich erneuerbare Energien
- Vertraut mit Grid Scale Applications
- Erfahrung in der Vermarktung komplexer Softwareanwendungen



Vielfalt wird bei uns groß geschrieben - wir schätzen unterschiedliche Laufbahnen und Erfahrungen. Du musst also nicht 100 % der gewünschten Qualifikationen mitbringen, um einen Mehrwert für unser Team zu haben. Wenn du Begeisterung mitbringst und Dinge gerne vorantreibst, dann würden wir gerne von dir hören.

Deine Benefits

- Wettbewerbsfähiges Vergütungspaket: Einschließlich Gehalt, Benefits und Optionen
- Berufliche Weiterentwicklung: Jährliches Entwicklungsbudget von 3.000 € für Coachings, Schulungen, Bücher usw.
- Zuschuss für Gesundheit und Sport: Vom Unternehmen bezuschusste Mitgliedschaft in Sporteinrichtungen
- Zuschuss für öffentliche Verkehrsmittel: Monatlicher Zuschuss zu deinem Ticket für die öffentlichen Verkehrsmittel
- Gutscheine für Mittagessen/Abendessen: Zuschuss zu den Mahlzeiten an Arbeitstagen in Form von digitalen Essensgutscheinen
- Arbeitsmittel: Mac Book oder Windows Laptop, iPhone (auch zur privaten Nutzung) und ergonomischer Arbeitsplatz
- Regelmäßige Team-Events: Learning Sessions, Afterwork, Sport, Offsites, Halloween, Pride Month, etc.
- Flexible Arbeitsbedingungen: Ein Büro im Herzen von München und die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten

Kontakt

Wir freuen uns auf deine Bewerbung! Du kannst deine Bewerbung an talent@entrixenergy.com senden.

Deine Ansprechpartner sind Müge Arslantürk (Head of People) und Kristina Kilian (People & Culture Manager).