



Die Math2Market GmbH ist ein mittelständisches Software-Unternehmen in Kaiserslautern mit derzeit ca. 70 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 internationale Großunternehmen, Forschungseinrichtungen und exzellente Universitäten.

Bewerben Sie sich auf [www.math2market.de](http://www.math2market.de)

Wir sind auf der Suche nach Ihnen:

## Account Manager im Bereich Batterien, Brennstoffzellen und Elektrolyseure (m/w/d)

Standort: Kaiserslautern | Beschäftigungsart: **Vollzeit** oder **Teilzeit**; bis 50% Mobile Office

### Ihre Aufgaben in Sales

- Betreuung internationaler Kunden.
- Strategischer Aufbau und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen durch Cross- und Upselling von Modulen sowie Erweiterung der Nutzerbasis.
- Verhandlungsführung und Geschäftsfeldentwicklung im internationalen Umfeld mit Fokus auf Batterien, Brennstoffzellen und Elektrolyseure.
- Mitgestaltung von Events für Kunden, z.B.: unsere GeoDict Innovation Conference, sowie Teilnahme an Messen inklusive Vor- und Nachbereitung.
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien einschließlich Preisgestaltung und Erstellung von Marketinginhalten.
- Sicherstellung des Pre-Sales-Supports.
- Durchführung von Marktanalysen sowie Wettbewerbsbeobachtungen.

### Wir schätzen an unseren Mitarbeitern, dass sie

- ein IT-geprägtes Umfeld mögen
- bereit sind, weiter zu lernen und Spaß an der Einarbeitung in neue Materie haben
- selbstverantwortlich arbeiten
- sorgfältig und zuverlässig sind
- kooperativ und dienstleistungsorientiert handeln
- mitdenken und teamfähig sind

### Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium im technisch-wirtschaftlichen Bereich, beispielsweise Wirtschaftsingenieurwesen, ein MINT-Studium mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation oder BWL mit technischer Ausrichtung.
- Kommunikationstalent mit sicherem Auftreten und ausgeprägtem Gespür für Kundenbedürfnisse.
- Fachkenntnisse im Bereich Batterien, Brennstoffzellen und Elektrolyseure wünschenswert.
- Fachkompetenz im IT-Vertrieb, im Account Management und der Akquise wünschenswert.
- Bereitschaft für regelmäßige nationale und internationale Reisen.
- Verhandlungssichere Englisch- und Deutschkenntnisse.

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

**Svenja Stanislav**

☎ +49 631 205 605 66

Bewerben Sie sich auf [www.math2market.de](http://www.math2market.de)