

## Über SpinDrive

Wir sind ein finnisches Cleantech Start-up mit einem multinationalen Team, das ein starkes internationales Wachstum anstrebt. Wir werden zudem von finnischen, deutschen und australischen Investoren unterstützt und haben einen internationalen Kundenstamm.

Unsere Technologie und unser Know-How steigern die Energieeffizienz industrieller Prozesse auf einfache und kostengünstige Weise, indem wir Magnetlager zum flächendeckenderen Einsatz bringen. Wir haben einen Controller samt KI-Applikationen entwickelt, der es ermöglicht Magnetlager aktiv und intelligent anzusteuern. Unsere Lösung lässt den rotierenden Teil der elektrischen Maschine schweben und eliminiert auf diese Weise Reibungen vollständig. Es verbessert die Energieeffizienz des Prozesses, senkt die Wartungskosten und bietet ein vollständig ölfreies System, das die Lebenszykluskosten der Anlage um bis zu 35% reduziert.

Mit Dir soll nicht nur eine Stelle besetzt werden, sondern vielmehr unser Team vervollständigt werden, um jahrelange Anwendungsorientierte Forschung in den deutschsprachigen Markt zu bringen.

## Technischer Sales Manager (m/w/d)

Wir suchen ein Teammitglied - einen SpinDriver - um den Vertrieb in der DACH-Region zu leiten und unsere Marke im industriellen B2B-Umfeld weiter auszubauen. Du wirst zunächst das SpinDrive-Geschäft und unser Wertversprechen kennenlernen sowie ein Verständnis für unsere Lösung entwickeln. Darauf aufbauend wirst du den Vertrieb in Deutschland leiten, indem Du neue Leads identifizieren, bestehende Kundenbeziehungen ausbauen und neue Umsätze generieren wirst. Wir wollen, dass Du dazu beiträgst, die Wertigkeit der Marke SpinDrive aufzubauen und Marketingpläne ausarbeitest und umsetzt. Somit wirst du der erste SpinDriver außerhalb Finnlands sein und langfristig einen großen Einfluss auf das deutsche Geschäft haben.

Deine Vergütung umfasst einen Umsatzbonus und Aktienoptionen, um am Wachstum von SpinDrive teilzuhaben. Wir bieten ein hohes Maß an Arbeitsflexibilität, die natürlich mit der Verantwortung einhergeht, die gesetzten Verkaufsziele zu erreichen.

SpinDrive bietet eine einzigartige Gelegenheit für Geschäfts- und Umsatzwachstum in einem schnell wachsenden Startup-Unternehmen. Wir bieten Unterstützung durch unser kaufmännisches und technisches Team sowie ein ausreichendes Budget, um die gesetzten Verkaufsziele zu erreichen. Zusätzlich wird dich das Team unseres deutschen Investors mit Sitz in Baden-Württemberg begleiten und unterstützen. Das heißt, du wirst nicht komplett auf dich allein gestellt sein und hast somit die Möglichkeit einen „neutralen“ Ansprech- und Sparringspartner „vor Ort“ in Deutschland zu haben.

Wir suchen nicht nur einen Vertriebspartner – bei persönlicher Eignung gibt es mit der erfolgreichen Expansion von SpinDrive die Möglichkeit den weiteren Ausbau der Aktivitäten in der DACH-Region in leitender Form auszuüben. Daher suchen wir nach einer Persönlichkeit, die sich auch ein Stück weit als Entrepreneur sieht. Und nicht unerwähnt bleiben soll auch folgendes: durch dein Wirken hilfst du mit Megatonnen an CO<sub>2</sub>-Emissionen zu vermeiden und kannst hierdurch durch dein berufliches Tun einen positiven Einfluss auf das Klima haben sowie auf die Nachhaltigkeit in Industrie und Gesellschaft aktiv einwirken.

## Deine wesentlichen Aufgaben werden sein:

- Identifikation neuer Kunden und Projektpartner zunächst auf dem deutschen und darauf aufbauend, auf dem DACH-Markt
- Akquise neuer Leads durch Inbound- und Outbound-Marketing
- Vorstellung und Bewerbung der SpinDrive Produkte und Dienstleistungen
- Vorbereitende Arbeiten, um die generierten Leads und deren Wünsche bedarfs- und weiterverarbeitungsgerecht an die SpinDrive-Produktexperten weitergeben zu können
- Ganzheitliche Sicherstellung und Betreuung des Projektablaufs beim Kunden, Bereitstellung von technischem First-Level-Support in enger Zusammenarbeit mit SpinDrive-Produktexperten
- Pflege und Ausbau der Beziehungen zu bestehenden und neuen Kunden
- Aufbau der Reputation der Marke SpinDrive und unserer Technologie gegenüber Kunden in der DACH-Region und darüber hinaus
- Identifizierung, Teilnahme und Präsentation von SpinDrive auf lokalen Netzwerkveranstaltungen
- Analyse von marktspezifischen Trends, Anforderungen und Kundenfeedback
- Beobachtung der Markt- und Wettbewerbssituation
- Unterstützung bei der Umsetzung des Marketingplans
- Teilnahme an Messen und Konferenzen und anderen Werbeaktivitäten
- Entwicklung neuer Marketingkanäle, um den Umsatz zu steigern
- Kontinuierliche Pflege von Kundendaten im CRM-System zur Dokumentation aller Verkaufsaktivitäten

## Um in dieser Position erfolgreich zu sein, erwarten wir von Dir:

- Mindestens 5 Jahre einschlägige Erfahrung im technischen Vertrieb, vorzugsweise für (Hochgeschwindigkeits-) elektrische Maschinen, Antriebe, Elektronik oder rotierende Maschinen im B2B-Umfeld
- Eigeninitiative mit Unternehmergeist, ausgeprägten Fähigkeiten zur Entwicklung neuer Geschäftsfelder und kundenorientiertem Ansatz
- Ergebnisorientierte, „Hands-On“ Mentalität mit nachweislich erfolgreichen Verkaufsergebnissen
- Technische Begabung und die Fähigkeit, sich auf dem Markt für Speziallager zurechtzufinden
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift
- Starke Verhandlungs- und beratende Verkaufsfähigkeiten
- Fließendes Englisch und Deutsch. Weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil
- Bereitschaft, 50% der Arbeitszeit innerhalb der DACH-Region zu reisen

Bewerbungsende: 31.3.2022.

### Arbeitsort:

Home Office in Deutschland.

Du wirst an den Business Development Director berichten.

### Kontakt:

Sende Deinen Lebenslauf mit Motivationsschreiben bitte an: [nikita.uzhegov@spindrive.fi](mailto:nikita.uzhegov@spindrive.fi)

Falls Du weitere Fragen hast, kannst Du dich an den COO Nikita Uzhegov wenden: +358 50 518 8569.

<https://www.linkedin.com/company/spindrive/>

<https://www.spindrive.fi/>