



## Senior Mobility Consultant

Die Mobinck Germany GmbH ist als Beratungsdienstleister und internationaler Experte für Unternehmensmobilität mit Schwerpunkten auf **Nachhaltigkeit, Kosteneffizienz** und **Mitarbeiterzufriedenheit** Ihr Partner im Bereich Mobilitätsmanagement.

**Wir haben über 20 Jahre Erfahrung in der Konzeption und Etablierung von Mobilitätslösungen und Verkehrskonzepten** in den Niederlanden. Als Teil des Familienkonzerns „AutoBinck Group“ sind wir seit 2021 in Deutschland aktiv und haben unser **hochmodernes Büro in Oberhaching**, südlich von **München**. Mit unserem umfangreichen Netzwerk aus Mitgliedsunternehmen in unserem Mobilitätsökosystem betreuen wir **250.000 Mitarbeitende** bei **350 Kunden** in ganz Europa mit **über 175.000 Firmenwagen**. Gemeinsam mit unseren Ventures sind wir auf unterschiedliche Teilbereiche der Mobilität spezialisiert:

- **Mobilitycards & Smart Payments** (XXImo)
- **Connected Mobility & Telematik** (moove)
- **Fleet Management Software** (XPO Fleet)
- **Fleet Management & Consulting** (Fleet Support)
- **Smart Parking solutions** (Toogethr)
- **Driver safety systems** (Safe Drive Pod).

Du passt perfekt zu uns, wenn du ein kreativer Kopf mit Unternehmergeist bist, dich in einem internationalen Arbeitsumfeld wohlfühlst, ein Teamplayer bist und mithelfen möchtest, ein junges Unternehmen in Deutschland weiter zu etablieren.

## Deine Aufgaben

- Vorstellung unseres Mobilität-Ökosystems auf dem deutschen Markt und Teilnahme an Messen, Roundtable-Meetings und/oder Podiumsdiskussionen etc. und Generierung von Leads
- Gewinnung neuer Kunden und Partner durch Angebotserstellung und Beantwortung von Angebotsanfragen in Zusammenarbeit mit den Vertriebsteams
- Kundenwünsche in Lösungen umsetzen und mit ihnen während des Prozesses bis zum Abschluss in Kontakt bleiben
- Betreuung von Workshops mit Kunden
- Selbstständige Durchführung von Consultingprojekten
- Durchführung von Analysen und Erstellung von Business Cases für unsere Zielkunden
- Zusammenarbeit mit Kollegen aus den o.g. Mobinck-Ventures und Partners des Mobinck-Ökosystems in gemeinsamen Projekten
- Eigeninitiative zur weiteren Verbreitung von Mobinck und seinem Ökosystem in den (sozialen) Netzwerken



## Deine Eigenschaften

- Erfahrung im "Mobilitätsumfeld" (vorzugsweise mit Beratungshintergrund)
- Exzellentes Netzwerk und Verbindungen in die Mobilitätsbranche und zu potenziellen Kunden
- Ein starkes "Sales Mindset" gepaart mit der Leidenschaft, neue Geschäfte abzuschließen
- Ausgeprägte konzeptionelle und analytische Fähigkeiten
- Gute Präsentations-, Kommunikations- und Organisationsfähigkeiten
- Bereitschaft, an multinationalen Projekten mitzuarbeiten – daher sind gute Englischkenntnisse ein Muss, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Sicherer Umgang mit Excel, PowerPoint und vertraut im Umgang mit CRM-Systemen
- Sorgfältiger, genauer und starker Fokus auf die Akquise, Verwaltung und Fertigstellung von Projekten
- Affinität und Offenheit, Unternehmen dabei zu helfen „nachhaltiger“ zu werden

## Was wir Dir bieten:

- Interessantes und vielfältiges Aufgabengebiet mit viel Eigenverantwortung und der Möglichkeit, Dich schnell weiterzuentwickeln
- Eine offene und persönliche Unternehmenskultur
- Flexible Arbeitszeiten und ein faires Vergütungsmodell
- Einen interessanten Bonus
- Raum zur professionellen sowie persönlichen Entwicklung
- Vertrauen und Wertschätzung gegenüber unseren Kollegen
- Ein modernes Büro mit einem kommunikativen Open Office Ansatz
- Den besten Kaffee südlich von München
- Einen vollelektrischen Firmenwagen auch zur privaten Nutzung

## Interesse?

Bitte kontaktiere am besten direkt Michael Poglitsch (GF Mobinck Germany) unter [germany@mobinck.com](mailto:germany@mobinck.com). Wir freuen uns auf Deinen Lebenslauf inkl. Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit.