

Mobeyond – EV Market Development Manager

We zijn op zoek naar een EV Market Development Manager

Mobeyond geeft vorm aan de toekomst van mobiliteit – van auto's tot fietsen tot laadinfrastructuur. Met een sterke focus op **IT-gedreven mobiliteitsdiensten** ondersteunen we onze klanten met innovatieve, betrouwbare en duurzame oplossingen.

Om onze verdere groei te ondersteunen, zoeken we een **EV Market Development Manager** met diepgaande expertise in het ecosysteem van elektrische mobiliteit en energie. In deze rol speel je een sleutelrol bij het identificeren van nieuwe zakelijke kansen, het opbouwen van strategische partnerschappen en het stimuleren van groei in deze snel evoluerende sector.

Jouw rol

Als **EV Market Development Manager** breid je onze aanwezigheid uit binnen het snel veranderende ecosysteem van elektrische mobiliteit en energie. Je identificeert, ontwikkelt en beheert strategische partnerschappen en commerciële opportuniteiten die onze positie als betrouwbare technologiepartner in slimme mobiliteit en energiemangement versterken.

Belangrijkste verantwoordelijkheden

- **Strategische partnerschappen:** Opbouwen en onderhouden van langdurige relaties met charge point operators (CPO's), energieleveranciers, nutsbedrijven en technologiepartners.
- **Nieuwe businessontwikkeling:** Identificeren en benaderen van potentiële klanten met behoeften op het vlak van elektrische voertuigen (EV) en laadinfrastructuur, afgestemd op hun strategische doelstellingen.
- **Accountbeheer:** Beheren en uitbreiden van het bestaande klantenportfolio en zorgen voor tevredenheid en duurzame samenwerking.
- **Klantenbinding:** Geven van overtuigende presentaties en demonstraties die onze toegevoegde waarde duidelijk maken.
- **Behoeftanalyse:** Begrijpen van de operationele en strategische uitdagingen van elke klant om op maat gemaakte oplossingen aan te bieden.
- **Vlotte onboarding:** Samenwerken met de Service Delivery Consultant om een naadloze opstart van nieuwe klanten te garanderen.
- **Marktinzicht:** Op de hoogte blijven van technologische ontwikkelingen, regelgeving en trends in de EV- en energiemarkt.
- **Vertaling van opportuniteiten:** Complexe markt- en regelgevingsevoluties omzetten in nieuwe zakelijke kansen en commerciële strategieën.
- **Commerciële ontwikkeling:** Ontwikkelen van sterke businesscases en aantrekkelijke commerciële modellen voor bestaande en nieuwe oplossingen.
- **Vertegenwoordiging:** Het bedrijf vertegenwoordigen op sectorbeurzen, conferenties en bij strategische stakeholders.
- **Go-to-market:** Leiden en ondersteunen van marktintroducties van nieuwe EV- en energiegerelateerde producten en diensten.

Wie zoeken we?

Je bent een dynamisch en commercieel ingesteld professional met een sterke interesse in zowel IT als mobiliteit. Je hebt een proactieve houding, werkt graag met klanten en gedijt in een samenwerkende omgeving.

Jouw profiel

- **Opleiding:** Master in Bedrijfskunde, Ingenieurswetenschappen of gelijkwaardig door ervaring.
- **Ervaring:** Minimaal 7 jaar relevante ervaring binnen de EV-, laad- of energiesector – bij voorkeur in een SaaS- of technologisch gedreven context.
- **Expertise:**
 - Aantoonbare ervaring in business development binnen het EV-/energie-/laadecosysteem.
 - Sterk professioneel netwerk binnen mobiliteit, nutsbedrijven of smart energy-markten.
 - Grondige kennis van regelgeving, interoperabiliteitsnormen en marktdynamieken in EV- en energiemangement.
 - Ondernemende mindset met sterke onderhandelingsvaardigheden en bewezen vermogen om strategische partnerships op te bouwen en te onderhouden.
- **Talen:** Vloeiend Engels is vereist; kennis van Nederlands of Frans.

Wat bieden wij jou aan?

- Een strategische rol binnen een snelgroeiend, toekomstgericht bedrijf
- Een samenwerkende en ondersteunende werkomgeving
- Flexibele werkvoorwaarden (hybride model)
- Competitief salarispakket met voordelen zoals een bedrijfswagen, verzekeringen, maaltijdcheques,...

<https://mobeyond.eu/en>