



Energy Storage – Das Potential etwas zu bewegen

Die AMG Lithium GmbH fokussiert sich als jüngste Tochter der AMG N.V., einem weltweit agierenden Konzern für Spezialmetalle, Mineralprodukte, der Herstellung zugehöriger Ofensysteme und Dienstleistungen mit über 3.300 Mitarbeitern und einem jährlichen Umsatz über einer Milliarde US\$, auf die Herstellung hochwertiger Chemikalien für den Bereich „Energy Storage“. Hierfür nutzen wir das breite Rohstoffportfolio der AMG N.V. und entwickeln neue Produkte für einen global wachsenden Markt. Als Teil der AMG Lithium GmbH sind Sie ein Teil unseres Potentials, etwas zu bewegen.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unser Headquarter in Frankfurt (Höchst) unbefristet einen Marketing Manager – New Business Development – Energy Storage (m/w/div.)

In Ihrer neuen Tätigkeit erwarten Sie diese spannenden Aufgaben:

- Sie sind unser Ohr am Puls des Energy Storage Marktes. Hierfür stehen Sie engen Kontakt mit Kunden und Experten und besuchen Fachmessen. Exzellentes Netzwerken und Mitglied der Energy Storage Community werden ist hierfür eine Grundvoraussetzung
- Mit dem so gewonnenen Wissen erarbeiten Sie in Zusammenarbeit mit der Firmenleitung Marketing- und Preisstrategien für das bestehende Produktportfolio und neue Produkte, mit einem Fokus auf den Bereich Batteriematerialien.
- Als Experte im Bereich Energy Storage sind Sie gleichfalls Ansprechpartner für weitere Geschäftseinheiten der AMG N.V., die am Energy Storage Markt teilnehmen, und koordinieren die Zusammenarbeit mit diesen.
- Sie begleiten die Markteinführung unserer nächsten Produktgeneration. Hierfür bauen Sie den Kontakt zu unseren Kunden aus und erweitern unseren Kundenkreis.

Das bringen Sie mit:

- Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium (Chemie, Verfahrenstechnik oder Chemieingenieurwesen) und verfügen über mehrjährige relevante Berufserfahrung (5+ Jahre) im Bereich Marketing/Business Development für Energiespeichermaterialien, besonders im Feld Batteriematerialien
- Sie besitzen bereits Erfahrungen im Umgang mit globalen Kunden, besonders im asiatischen Raum
- Ein bereits vorhandenes Netzwerk mit Zellherstellern und anderen Teilnehmern im Bereich Li-Batterien ist ein Pluspunkt
- Sehr gute Englisch-Kenntnisse, Teamfähigkeit und Kommunikationsfähigkeit
- Reisebereitschaft zu nationalen und internationalen Zielen ist zwingend erforderlich
- Eigenständigkeit, soziale Kompetenz und Flexibilität sind für Sie selbstverständlich

Wir bieten:

- Einen sicheren Arbeitsplatz mit viel Gestaltungsfreiheit in einem hochmotivierten Team
- Mitarbeit in einer erfolgreichen und wachsenden Unternehmensgruppe
- Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege und Kommunikation auf Augenhöhe
- Ein leistungsgerechtes Gehalt und betriebliche Zusatzleistungen

Wenn Sie die Aufgabe reizt, bewerben Sie sich bitte unter Verwendung der K-Nr. LH19001 vorzugsweise per Email an Bewerbung@ald-vt.de mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres möglichen Eintrittstermins.

Wir freuen uns auf ein persönliches Kennenlernen!