

Energy Storage – Das Potential etwas zu bewegen

AMG Lithium ist auf dem besten Weg, der führende Lieferant für innovative und hochwertige Materialien und Komponenten für die europäische Batterieindustrie zu werden. Neben Qualität und Zuverlässigkeit setzen wir auf nachhaltige Produkte und Prozesse, um den ökologischen Fußabdruck für unsere Kunden und uns zu minimieren. Wir verbinden umfangreiche Lithium-Expertise in Forschung & Entwicklung, Produktion und Marketing mit einer zuverlässigen und sicheren Rohstoffversorgung. Dazu sind wir entlang der gesamten Lithium-Wertschöpfungskette aktiv, die beim Bergbau beginnt und bis zur Entwicklung von Festelektrolyten für All-Solid-State Batterien reicht. Die AMG Lithium GmbH ist eine Tochtergesellschaft der AMG Critical Materials N.V., einer weltweit operierenden Gruppe für seltene Metalle, mineralische Produkte und hochspezialisierte Vakuumofensysteme mit über 3.600 Mitarbeitern. Unser Unternehmen ist mit globaler Reichweite und starkem Wachstumskurs seit sechs Jahren am Markt etabliert.

Sei aktiv mit dabei und werde Teil unserer Erfolgsgeschichte.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Standort in Frankfurt am Main einen

Commercial Manager / Specialist (m/w/d)

Art der Stelle: Vollzeit (40h/Woche)

In Deiner neuen Tätigkeit erwarten Dich diese spannenden Aufgaben:

- Aufbau und Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen in Europa und Nordamerika
- Entwicklung einer belastbaren Vertriebspipeline mit soliden Business Cases
- Erstellung von anlassbezogenen Marktanalysen entlang der Wertschöpfungskette und Unterstützung im Einkauf
- Verhandlung langfristiger Verträge sowie Begleitung von Budget- und Preisentscheidungen
- Repräsentation auf Branchenveranstaltungen, Konferenzen und in Verbänden
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Technik, SCM, F&E) und internationalen Teams, insbes. in Asien

Das bringst Du mit:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Chemie, oder vergleichbar
- In den letzten 3 – 5 Jahren hast Du Deinen beruflichen Schwerpunkt im kommerziellen Umfeld oder Business Development ausgeweitet und kennst das Batterie-Ökosystem sowie relevante OEM-Strukturen
- Du brennst darauf ein Netzwerk aufzubauen und eigene Spuren in einem sich entwickelnden Markt zu hinterlassen
- Sehr gute analytische Fähigkeiten, strukturiertes Arbeiten und ein routinierter Umgang mit MS Office Anwendungen sowie Flexibilität und Zuverlässigkeit sind für Dich so normal wie für uns
- Dazu bringst Du Eigeninitiative, Teamgeist und die passende Kommunikationsgabe mit
- Du verständigst Dich fließend auf Deutsch- und Englisch in Wort und Schrift

Wir bieten:

- Den Puls am Markt in einem abwechslungsreichen und attraktiven Job, mit viel Gestaltungsfreiheit zusammen mit einem hochmotivierten & sympathischen Team in einer erfolgreichen und wachsenden Unternehmensgruppe
- Flache Hierarchien, schnelle Entscheidungswege und Kommunikation auf Augenhöhe
- Flexible Arbeitszeiten, mind. 1 Homeoffice Tag und leistungsgerechtes Gehalt
- Betriebliche Zusatzleistungen wie BAV, eine berufliche und private Unfallversicherung, Job-Rad Leasing, Handy zur privaten Nutzung, subventioniertes Kantinenessen, einen kostenfreien Parkplatz sowie ÖPNV Anbindung
- „selbstverständlich“ einen angenehmen Arbeitsplatz ausgestattet mit moderner Hard- und Software

Werde Teil unseres Teams!

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung mit Bezug auf „LH 26002“ vorzugsweise per E-Mail an bewerbung@amg-lithium.com mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellungen und des möglichen Eintrittstermins.

Bitte teilen Sie uns mit, wenn eine geschlechtsneutrale Ansprache gewünscht ist.

Informationen über die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung Ihrer personenbezogenen Daten im Rahmen des Bewerbungsprozesses und Ihre Rechte aus dem Datenschutzrecht erhalten Sie [hier](#).