

## **ELU - Electrical Logistics and Utility UG**

# ELU



ELU entwickelt Lademanagement-Software für elektrische Lkw-Flotten. Wir ermöglichen Speditionen die profitable Elektrifizierung ihrer Fahrzeuge durch intelligente Optimierung von Ladeinfrastruktur und Betriebsabläufen.

Als Berliner Startup gestalten wir aktiv die Dekarbonisierung des Güterverkehrs.

### **Founding SDR (Sales Development Representative)**

Als erster SDR bei ELU baust du unsere Sales-Pipeline von Grund auf. Du arbeitest direkt mit unserem Co-Founder zusammen und generierst qualifizierte Opportunities für unser Wachstum.

Stadt: Berlin; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 41.000

### **Aufgabenbeschreibung**

Pipeline aufbauen:

- Outbound Prospecting: Identifiziere und kontaktiere Logistikunternehmen und Flottenbetreiber in ganz Europa
- Recherchiere Zielunternehmen, finde die richtigen Ansprechpartner und erstelle personalisierte Ansprachen
- Qualifiziere Inbound-Leads von unserer Website, Events und Partnerschaften
- Führe Discovery Calls durch, um Kundenbedürfnisse zu verstehen und Fits zu qualifizieren
- Vereinbare qualifizierte Demos für unser Closing-Team
- Partnerships & Events:
  - Identifiziere und engagiere strategische Partner (Ladeanbieter, Flottenplattformen, Branchenverbände)
  - Repräsentiere ELU auf Branchenevents und Konferenzen in Europa
  - Baue Beziehungen auf, die kontinuierliche Pipeline und Business-Opportunities schaffen
- Lernen & Sales-Funktion gestalten:
  - Nimm an Kundengesprächen und Verhandlungen teil, um den gesamten Sales-Prozess zu lernen
  - Hilf bei der Verfeinerung von Messaging, Targeting und Outreach-Strategien
  - Etabliere Sales-Prozesse und Playbooks als erste Sales-Einstellung
  - Übernimm zusätzliche Verantwortung, während du und das Unternehmen wachsen

### **Erwartete Qualifikationen**

Wer du bist:

Hungrig und selbstmotiviert:

Du möchtest eine Karriere im B2B Tech Sales aufbauen. Du bist getrieben von

Zielerreichung, schnellem Lernen und sichtbaren Ergebnissen. Sales-Erfahrung ist wertvoll, aber Motivation und Coachability sind wichtiger.

Resilient und organisiert:

Du bist komfortabel mit Ablehnung und diszipliniert im Follow-up. Du managst deine Pipeline, bleibst on top of tasks und brauchst keine konstante Anleitung, um produktiv zu bleiben.

Neugierig und klarer Kommunikator:

Du kannst komplexe Themen (Energie, Logistik, Flottenoperationen) lernen und einfach erklären. Du stellst gute Fragen, hörst gut zu und passt deinen Ansatz basierend auf Feedback an.

Impact-getrieben:

Du möchtest an etwas Bedeutungsvollem arbeiten. Du bist motiviert durch die Möglichkeit, die Transition zu emissionsfreiem Transport zu beschleunigen.

Wir freuen uns besonders, wenn du mitbringst:

- Erfahrung in Sales, kundenorientierten Rollen oder Business Development
- Kenntnisse in Logistik, Flottenmanagement oder Energiesektoren
- Erfahrung in Early-Stage Startups oder schnelllebigen Umgebungen
- Komfort mit Networking und Unternehmensrepräsentation bei Events

Erforderlich:

- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Weitere europäische Sprachen (Französisch, Italienisch, Spanisch, Polnisch, Niederländisch) sind ein starkes Plus
- Standort Berlin oder Umzugsbereitschaft

## Unser Angebot

Compensation & Ownership:

- Grundgehalt: €35.000 bis €41.000 (abhängig von Erfahrung)
- Uncapped Commission-Struktur  
Erstes Jahr Total Earnings: €42.000 bis €50.000  
Top Performer können deutlich mehr verdienen • Founding-Level Equity mit 4-Jahres-Vesting • 28 Tage Urlaub • Moderne Ausstattung

Arbeitsmodell:

- Berliner Büro im CIC (Cambridge Innovation Center)
- Flexibles Hybrid-Modell: 2-3 Tage/Woche im Büro
- 30 Tage Remote-Arbeit pro Jahr

Was du lernen wirst:

- B2B SaaS Sales von Prospecting bis Close
- Wie man komplexe technische Produkte an nicht-technische Käufer verkauft
- Die Logistik- und Energiesektoren
- Partnerships und Business Development aufbauen
- Direkt mit Foundern in einem Climate-Tech Startup arbeiten

Als erste Sales-Einstellung hast du die Möglichkeit, die Sales-Funktion zu gestalten und mehr Verantwortung zu übernehmen, während wir skalieren.

Tech & Tools:

HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, Google Workspace  
(Wir trainieren dich in allem, was du brauchst)

## Bewerbung

Hinweise zur Bewerbung:

Diese Rolle ist für jemanden, der seine Karriere im Tech Sales bei einem Climate-Tech Startup starten möchte, das ein bedeutsames Problem löst. Du erhältst direktes Mentoring und die Chance, die Sales-Funktion von Grund auf aufzubauen.

Wir bauen aktiv ein diverses Team auf und ermutigen ausdrücklich Frauen und unterrepräsentierte Gruppen zur Bewerbung. Wir glauben, dass diverse Perspektiven uns besser darin machen, unsere Kunden zu verstehen und zu bedienen.

Wenn dich diese Position begeistert, du aber nicht jede einzelne Box abhakst, ermutigst du dich trotzdem zu bewerben. Uns sind Drive, Lernfähigkeit und Cultural Fit wichtiger als perfekte Credentials.

Wir bauen ein Team auf, das Klarheit, Ownership und Impact wertschätzt. Wenn das bei dir Anklang findet, würden wir uns freuen, von dir zu hören.

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/202612/TUB/>  
Angebot sichtbar bis 16.04.2026

