



Junior Sales Manager Energieanlagen (m/w/d)

Unser Kunde ist eines der führenden Unternehmen im Energieanlagenbau und auf schlüsselfertige Anlagen zur Holzverstromung mit Blockheizkraftwerken (BHKW) im B2B-Segment spezialisiert. Mit Teams von 60 Mitarbeitenden stellt das Unternehmen Kunden auf der ganzen Welt wirtschaftlich attraktive und nachhaltige Energielösungen auf Basis erneuerbarer Energie zur Verfügung und leisten somit einen wertvollen Beitrag zum Gelingen der Energiewende.

IHRE AUFGABEN:

- Unterstützung bei der Identifikation und Akquise neuer Projekte in Deutschland
- Beratung und Entwicklung bestehender Key Accounts und Partnerschaften
- Mitarbeit bei der Kalkulation und Kommunikation professioneller Lösungen für unsere Kunden
- Schnittstelle zur Projektumsetzung, inkl. Klärung von Unklarheiten zu Aufträgen
- Kundenansprechpartner bei inhaltlichen und technischen Nachfragen zum Projekt, inkl. After Sales
- Repräsentation auf Messen, Kongressen und Ausstellungen

Vertrieb ist für Sie keine Einbahnstraße, sondern bedeutet in erster Linie hochkompetente Beratung. Mit diesem Mindset unterstützen Sie unsere Vertriebsleitung in der Konzeption der Vertriebsstrategie für Deutschland und setzen sie um. Für und mit unseren Kunden in unterschiedlichen Branchen mit hohem Strom, Wärme- oder auch Kältebedarf entwickeln Sie maßgeschneiderte Lösungen für den jeweils individuellen Bedarf. Das dafür nötige exzellente technische Know-How macht Sie zu einem kompetenten Ansprechpartner. Die emphatische Kommunikation mit unterschiedlichen Gesprächspartnern im Lösungsvertrieb ist einer der Gründe, weshalb Sie in Ihrem Job erfolgreich sind. Dabei haben Sie aktuelle Entwicklungen am Markt und den Wettbewerb stets im Blick.

DAS SOLLTEN SIE MITBRINGEN:

- Ein abgeschlossenes Studium im Bereich (Wirtschafts-) Ingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Qualifikation ist eine gute Ausgangsbasis.
- Sie verfügen über Berufserfahrung im technischen Projekt- und Lösungsvertrieb.
- Ein Plus: Salesforce- und CAD-Kenntnisse und Grundkenntnisse in der Energiewirtschaft
- Eine hohe Kommunikationsfähigkeit und Kundenorientierung machen Sie in der Zusammenarbeit erfolgreich.
- Eine strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise ist für Sie selbstverständlich.
- Fließende Deutsch- und fortgeschrittene Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

GUTR UNS

KONTAKTINFORMATIONEN:

Jeromin Personal und Beratung (jeromin@jeromin-personal.de).

Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen Janet Jeromin auch gern telefonisch zur Verfügung: 04181 – 232 59 11



Junior Sales Manager Energieanlagen (m/w/d)

DAS BIETET IHNEN DIESE STELLE

Die Vorteile eines mittelständischen Unternehmens mit flachen Hierarchien und Gestaltungsspielräumen. Sie erwarten eine langfristige Perspektive sowie die Mitarbeit in einem motivierten Team in einer positiven Unternehmenskultur und einem angenehmen Betriebsklima, das von Teamgeist geprägt ist. Diese Position bietet Ihnen viel Platz für Ihre Ideen und Ihr Engagement.

UND WAS NOCH?

- 30 Tage Urlaub
- Einen Dienstwagen, welcher auch für private Fahrten genutzt werden kann
- Flexible und individuelle Arbeitszeitmodelle sowie die Möglichkeit für Home Office und mobiles Arbeiten
- Laptop und Handy für das Homeoffice
- Lebensphasenorientierte Benefits
- Individuelle Fortbildungsmöglichkeiten – fachlich und persönlich

ÜBER UNS

Als branchenunabhängige Personalberatung leben wir unseren Leitsatz „Menschen sehen. Schätze finden.“

Verbindlichkeit, Freundlichkeit und offene Kommunikation sind für uns die Schlüssel, um mit unseren Kund:innen und Kandidat:innen auf Augenhöhe in Richtung eines gemeinsamen Erfolges zu arbeiten. Dabei nehmen wir die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kandidat:innen ernst.

KONTAKTINFORMATIONEN:

Jeromin Personal und Beratung (jeromin@jeromin-personal.de).

Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen Janet Jeromin auch gern telefonisch zur Verfügung: 04181 – 232 59 11