

Wir suchen ab sofort (m/w/d)*

Director/Head of Sales B2C (Vollzeit)

*Bei uns ist jede Person, unabhängig des Geschlechts, der Nationalität oder der ethnischen Herkunft, der Religion oder der Weltanschauung, einer Behinderung, des Alters sowie der sexuellen Identität willkommen.

Du hast Lust an spannenden, neuen Projekten und der Energiewende mitzuwirken? Dann werde Teil unseres Teams!

Als 100-prozentiges Tochterunternehmen von enercity verfolgen wir die Vision einer digitalen Lösungsplattform, die Photovoltaik, Stromspeicher, Wärmepumpen und Ladesäulen intelligent mit Energienetzen und -märkten vernetzt. Dafür bieten wir privaten und gewerblichen Kund:innen Komplettlösungen für den Kauf und die Installation intelligenter dezentraler Energiesysteme. Es ist unsere gemeinsame Mission, die Energiewende aktiv voranzutreiben und unsere Kund:innen dabei zu unterstützen, eine nachhaltige Energieversorgung aufzubauen.

Wir

suchen

Dich!

Deine Position

- Führungsverantwortung:** Als Director/Head of Sales bist du verantwortlich für den Ausbau und die Optimierung der Vertriebsaktivitäten im Bereich Smart Energy und PV-Anlagen. Du führst ein Vertriebsteam von 12–15 Mitarbeitern und treibst die Entwicklung neuer Marktstrategien sowie die Erweiterung der lokalen Präsenz in der Region Hannover, Wolfsburg und Braunschweig voran.
- Teamaufbau & Performance Management:** Du rekrutierst und entwickelst A-Player im Vertriebsteam und schaffst damit die Basis für nachhaltigen Erfolg. Durch die Einführung gezielter Enablement-Maßnahmen sorgst du für eine kontinuierliche Leistungssteigerung. Gleichzeitig etablierst du eine klare Performance-Kultur, geprägt von Transparenz und Zielorientierung.
- Vertrieb und Teamführung:** Du übernimmst die Führung, Motivation und Weiterentwicklung des Vertriebsteams, baust die Sales-Pipeline strategisch aus und arbeitest kontinuierlich an der Verbesserung der Conversion Rate. Dabei behältst du relevante KPIs stets im Blick und stellst ihre Erreichung durch gezieltes Tracking und Prozessoptimierung sicher. So trägst du maßgeblich zum nachhaltigen Vertriebs Erfolg bei.
- Marktentwicklung & strategisches Wachstum:** Du identifizierst und erschließt neue Marktsegmente, um das Wachstum gezielt voranzutreiben. Dabei baust du die regionale Präsenz durch strategische Partnerschaften weiter aus. Gleichzeitig förderst du eine junge, digitale und proaktive Vertriebskultur, die Innovation und Eigenverantwortung stärkt.
- Prozessoptimierung & Skalierung:** Du gestaltest die Customer Journey effizient und bringst Best Practices gezielt zum Einsatz. Mit einem klaren Blick für Prozesse steuerst du die Sales-Aktivitäten optimal über das CRM-System. Zudem entwickelst und implementierst du Maßnahmen, die direkt zur Erreichung unserer Wachstumsziele beitragen.

Dein Profil

Fachliche Qualifikationen:

- Mindestens 2 Jahre Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams sowie 2 Jahre Erfahrung im aktiven Vertrieb.
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau und der Führung von leistungsstarken Vertriebsteams.
- Stark in Performance Management und der Einführung von klaren KPI-Strukturen, um Vertriebsteams auf maximale Effizienz auszurichten.
- Fundierte Erfahrung darin Mitarbeiter gezielt weiterzuentwickeln und zu Höchstleistungen zu motivieren.
- Fundiertes Wissen im Consultative Sales, idealerweise im Bereich Home Energy Systems und PV-Bereich.
- Stark in der Prozessoptimierung, KPI-Tracking und im Umgang mit CRM-Systemen.
- Fließende Deutsch-Kenntnisse erforderlich.

Persönliche Eigenschaften:

- Du stehst für Transparenz und Ehrlichkeit.
- Du setzt ambitionierte Ziele und übertriffst die Erwartungen.
- Herausforderungen motivieren dich, noch stärker voranzugehen.
- Du erkennst Potenzial und baust starke Teams auf.
- Du packst Dinge an und entwickelst proaktiv neue Ideen.

Jetzt
bewerben!

Kultur & Benefits

Wir brechen mit dem klassischen Stadtwerk-Mindset und treiben eine junge, digitale und proaktive Vertriebsstrategie voran. Gemeinsam gestalten wir die Energiewende – lokal, nachhaltig und zukunftsorientiert.

- **Sicherheit:** Ein unbefristeter Arbeitsvertrag ist für uns selbstverständlich.
- **Karriere:** Persönliche Entwicklung liegt uns am Herzen. Daher bieten wir individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten an.
- **Perfekte Bedingungen:** Durch die Zusammenarbeit mit einem engagierten Team, einer freundlichen „Du“-Kultur, einer hierarchiearmen Struktur und offener Kommunikation setzen wir erfolgreich unsere Projekte um.
- **Mobiles Arbeiten:** Durch das mobile Arbeiten hast du mehr Flexibilität zu entscheiden, wo du arbeiten möchtest. Komm gerne zu deinen Kolleg:innen ins Büro oder arbeite tageweise von zuhause aus.
- **Flexible Arbeitszeiten:** Auf der A2 ist Stau, die Bahn hat Verspätung, die Kinderbetreuung ist kurzfristig ausgefallen... Anhand unseres flexiblen Arbeitszeitmodells bieten wir unseren Mitarbeiter:innen die Möglichkeit, schnell und einfach auf solche Vorkommnisse zu reagieren.
- **Attraktive Bezahlung:** Neben einem attraktiven und sicheren Gehalt profitierst du von unserer betrieblichen Altersvorsorge und einem Arbeitgeberzuschuss der vermögenswirksamen Leistungen. Freue dich auch auf unsere Benefits, wie dem JobRad und der give Card®.
- **Firmenevents:** Bei uns wird nicht nur gearbeitet – alljährlich laden wir unsere Mitarbeiter:innen herzlich zur Weihnachtsfeier oder zum Sommerfest ein.

Warum zögerst du? Lass uns gemeinsam den Grundstein für kommende Generationen legen und werde Teil unseres dynamischen Teams. Bewirb dich jetzt mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit. Wir freuen uns auf dich!