

Wir suchen ab sofort (m/w/d) Pre-Sales Specialist 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

- **Lead-Qualifizierung und Erstkontakt:** Du bist die erste Anlaufstelle für unsere potenziellen Kund:innen, analysierst ihre Bedürfnisse und klassifizierst sie für den weiteren Vertriebsprozess. Durch dein Engagement gestaltest du eine reibungslose und positive Customer Journey und sorgst für einen nachhaltigen, professionellen Eindruck bei unseren Kund:innen.
- **Terminkoordination:** Du koordinierst Beratungstermine mit den Vertriebskolleg:innen und sorgst dafür, dass alle relevanten Informationen rechtzeitig verfügbar sind, damit dein Team optimal auf die Kund:innen vorbereitet ist.
- **Kundenkommunikation und Zufriedenheit:** Mit offener und empathischer Kommunikation trägst du entscheidend zur Kund:innenzufriedenheit bei und unterstützt den nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens.
- **Kontaktpflege und Beziehungsaufbau:** Du pflegst den Kontakt zu potenziellen Kund:innen und verfolgst offene Anfragen proaktiv. Dabei stellst du sicher, dass kein vielversprechender Lead verloren geht.
- **Datenpflege im CRM:** Du erfasst Gesprächsergebnisse und Kund:innen-Daten sorgfältig in unserem CRM-System, um einen effizienten und reibungslosen Sales-Prozess zu gewährleisten. Dabei achtest du besonders auf die präzise Analyse und Pflege aller Daten.

Dein Profil

- **Berufserfahrung:** Du bist hochmotiviert und verfügst über fundierte Erfahrungen im Kundenservice für Produkte im Privatkundensektor, insbesondere im Bereich Photovoltaik.
- **Qualifikation:** Du hast ein ausgeprägtes technisches Verständnis und kannst komplexe Konzepte verständlich erklären. Als kommunikationsstarke, emphatische und aufgeschlossene Persönlichkeit bringst du die Fähigkeit mit, Kund:innen jederzeit eine transparente und individuelle Beratung zu ermöglichen.
- **Teamkompetenz:** Du überzeugst mit einem sicheren und freundlichen Auftreten, bist ein:e Teamplayer:in und bringst ein hohes Maß an Eigenständigkeit sowie eine ausgeprägte Lernbereitschaft mit.
- **Leidenschaft:** Dich begeistert die Energiewende und du hast Spaß daran, deine Fähigkeiten auf einem zukunftsweisenden Markt anzuwenden.
- **Persönliche Kompetenzen:** Du denkst unternehmerisch, kommunizierst überzeugend und trittst durchsetzungsstark auf. Zudem zeichnest du dich durch eine analytische und zielstrebige/lösungsorientierte Arbeitsweise aus.
- **Sprachkenntnisse:** Du verfügst über verhandlungssichere Deutschkenntnisse und bist bei Bedarf auch in der Lage, sicher auf Englisch zu kommunizieren.
- **IT-Kenntnisse:** Du bist versiert im Umgang mit dem MS-Office Paket und hast idealerweise Erfahrungen mit CRM-Systemen.

Jetzt
bewerben!

Wir bieten

- **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 givve Card®.
- **Firmenevents:** Bei uns wird nicht nur gearbeitet – alljährlich laden wir unsere Mitarbeiter:innen herzlich zur Weihnachtsfeier oder zum Sommerfest ein.

Warum zögerst du? Lasst uns gemeinsam den Grundstein für kommende Generationen legen und werde Teil unseres dynamischen Teams. Bewirb dich jetzt mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit unter bewerbung@enercity-solution.de. Wir freuen uns auf dich!