

Wir suchen ab sofort (m/w/d)

Vertriebsmitarbeiter:in im Aussendienst B2B – Photovoltaik Gewerbe & Industrie * (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 Aufgaben

- Aktive deutschlandweite Identifikation, Ansprache und Gewinnung von Neukunden im Segment Industrie & Gewerbe mit Fokus auf Photovoltaik- und Energielösungen.
- Eigenverantwortlicher Aufbau und kontinuierliche Weiterentwicklung einer nachhaltigen Sales-Pipeline – von der Erstansprache über die Bedarfsermittlung bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Analyse individueller Kundenanforderungen hinsichtlich Energiebedarf, technischer Gegebenheiten und wirtschaftlicher Zielsetzungen.
- Entwicklung maßgeschneiderter PV-Konzepte sowie Durchführung der Anlagenplanung unter Einsatz gängiger Software- und Planungstools.
- Erstellung und Kalkulation wettbewerbsfähiger Angebote für Photovoltaiklösungen in enger Abstimmung mit technischen, kaufmännischen und juristischen Fachbereichen.
- Berücksichtigung aktueller Marktbedingungen, regulatorischer Anforderungen sowie wirtschaftlicher Rahmenbedingungen zur Sicherstellung optimaler Kundenlösungen.
- Enge bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit internen Experten aus Vertrieb, Technik, Projektmanagement und kaufmännischen Abteilungen sowie relevanten Konzernschnittstellen zur Entwicklung individueller und nachhaltiger Energiekonzepte für Kunden aus Industrie und Gewerbe.
- Professionelle Präsentation von Angeboten und PV-Energielösungen auf Entscheider- und Managementebene mit klarem Fokus auf Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und langfristigen Kundennutzen.
- Durchführung von Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Darstellung von Einspar- sowie Optimierungspotenzialen.
- Eigenständige Steuerung und Führung von Angebots-, Preis- und Vertragsverhandlungen mit Kunden und Geschäftspartnern bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Sicherstellung einer kundenorientierten und zugleich wirtschaftlich erfolgreichen Verhandlungsführung.
- Aufbau, Pflege und strategischer Ausbau langfristiger Geschäftsbeziehungen zu Entscheidern und relevanten Stakeholdern auf Kundenseite.
- Entwicklung nachhaltiger Kundenbindungen durch regelmäßige Betreuung, Identifikation weiterer Potenziale sowie hohe Service- und Beratungskompetenz.
- Kontinuierliche Beobachtung und Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Technologietrends im Bereich Photovoltaik und erneuerbare Energien.
- Pflege und Dokumentation aller vertriebsrelevanten Aktivitäten im CRM-System sowie Erstellung aussagekräftiger Vertriebsreports, Forecasts und Pipeline-Analysen zur Unterstützung der Vertriebssteuerung.

Dein Profil

▪ Berufserfahrung

Du verfügst über mindestens 5 Jahre nachweisbare Berufserfahrung im Bereich des B2B-Vertriebs Photovoltaik im Segment Gewerbe/Industrie.

▪ Qualifikation:

Du hast eine Ausbildung oder Studium der Wirtschaftswissenschaften, Erneuerbare Energien, Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen, Bauingenieurwesen oder technisches Projektmanagement erfolgreich abgeschlossen oder eine vergleichbare Qualifikation.

▪ Vertriebskompetenz:

Du verfügst über eine hohe B2B-Vertriebsexpertise und hast nachweisliche Erfolge beim Aufbau von Projektpipelines und der Umsatzsteigerung in einem anspruchsvollen B2B-Unternehmensumfeld der Erneuerbaren-Energien-Branche.

▪ Technisches Verständnis:

Du hast Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Lösungen, idealerweise im Bereich des B2B-Vertriebs Photovoltaik im Segment Gewerbe/Industrie und besitzt technisches Grundverständnis von PV-Anlagen, Speicherlösungen sowie relevanten Rahmenbedingungen (z. B. EEG 2023 / Solarpaket I)

▪ **Persönliche Kompetenzen:** Dich zeichnen unternehmerisches Denken, Kommunikationsstärke, Überzeugungskompetenz und Durchsetzungsvermögen aus. Exzellente analytische und strukturierende Fähigkeiten runden dein Profil ab.

▪ **Sprachkenntnisse:** Neben Deutsch verfügst du über sehr gute Englischkenntnisse.

▪ **Leidenschaft:** Deine Fähigkeiten verbindest du mit deiner Leidenschaft für das Führen eines hochmotivierten Teams in einem zukunftsweisenden Markt der Energiewende.

**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. Wir freuen uns auf dich!