

Wir suchen ab sofort (m/w/d)

Sales Executive Solar 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 energcity 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

- **Kundenberatung:** Du informierst, berätst und verkaufst Interessent:innen umfassend über unser ganzheitliches Produktportfolio im Bereich B2C. Dabei übernimmst du den Erstkontakt zu potentiellen Kund:innen, die sich in unserem Cloud-CRM eintragen und verwaltest und pflegst deine Leads eigenständig
- **Angebots- und Vertragsmanagement:** Du erstellst individuelle Angebote und begleitest den Kunden oder die Kundin bis zum Vertragsabschluss. Dabei absolvierst du – wenn nötig – Vor-Orttermine, um mit den Kund:innen Bedürfnisse abzuklären und die relevante Dokumentation + Bilder für dein Angebot zu erstellen
- **Bedarfsanalyse:** Du ermittelst den individuellen Energiebedarf und berätst zu optimalen Photovoltaik-Lösungen. Verfolge dabei neue Leads im Privatkundenbereich und denke dich in Projektanforderungen hinein – du erhältst jederzeit Support von unseren Technikern
- **Kundenkontakt:** Du bist das Gesicht unseres Unternehmens und der/die zentrale Ansprechpartner:in für unsere Kund:innen, wobei du eine enge und vertrauensvolle Beziehung aufbaust. Durch deine ausgezeichneten Kommunikationsfähigkeiten erfüllst du die Bedürfnisse unserer Kund:innen und verkörperst die Energiewende vor Ort.
- **Du trägst mit Deinen Ideen und Erfahrungen zur stetigen Optimierung der Vertriebs- und Marketingprozesse und Übergabepunkte bei**

Dein Profil

- **Berufserfahrung:** Du bist hochmotiviert und erfahren im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten des Privatkundenbereichs Photovoltaik
- **Qualifikation:** Das technische Verständnis liegt Dir, sodass Du komplexe Konzepte verständlich erklären kannst. Als kommunikationsstarke, emphatische und aufgeschlossene Persönlichkeit bringst Du die Fähigkeit mit, auf jegliche Anliegen und Fragen der Kund:innen jederzeit eine transparente und individuelle Beratung zu ermöglichen.
- **Teamkompetenz:** Dir liegt ein sicheres, freundliches Auftreten, du bist ein Teamplayer und zeichnest Dich durch ein hohes Maß an Eigenständigkeit und eine stark ausgeprägte Lernbereitschaft aus
- **Persönliche Kompetenzen:** Dich zeichnen unternehmerisches Denken, Kommunikationsstärke, Überzeugungskompetenz und Durchsetzungsvermögen aus. Exzellente analytische und strukturierende Fähigkeiten runden dein Profil ab.
- **Sprachkenntnisse:** Du beherrschst Deutsch mündlich sowie schriftlich auf kaufmännischem Niveau
- **IT-Kenntnisse:** Du bist versiert im Umgang mit dem MS-Office Paket und bestenfalls mit ERP/ CRM-Systemen
- **Leidenschaft:** Deine Fähigkeiten verbindest du mit deiner Leidenschaft in einem zukunftsweisenden Markt der Energiewende.

Führerschein: Du besitzt eine gültige PKW-Fahrerlaubnis

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!