

Sales Manager (w/m/d)

Energie - Beratung & Software

Die Energiewende ist in vollem Gange – und wir helfen unseren Kunden, sie zu meistern. Unsere Mission: Wir unterstützen energieintensive Unternehmen dabei, ganzheitlich ihre Energiekosten zu reduzieren und nachhaltige Grünstromkonzepte umzusetzen.

Deine Aufgaben Du verstärkst zum nächstmöglichen Zeitpunkt unser Team als Sales Manager mit Schwerpunkt Vertrieb von Beratungsdienstleistungen und Softwareanwendungen. Deine Aufgaben sind das kontinuierliche Vertriebsmanagement, die Weiterentwicklung der Vertriebskanäle und die aktive Akquise von vornehmlich energieintensiven, mittleren und großen Unternehmen jeglicher Branche. Mit deiner Expertise wirst Du schnell ein geschätzter Ansprechpartner, der unsere Interessenten ganzheitlich berät. Auch Themen rund um Messgestaltung und Konferenzen gehören zu Deinem Gebiet.

Du analysierst kundenindividuelle Bedarfe aus allen energiewirtschaftlichen Perspektiven und entwickelst konkrete Antworten. Dabei arbeitest Du eng in einem interdisziplinären Team mit unseren Expertinnen und Experten zusammen. Du verantwortest den kontinuierlichen Aufbau eines Sales Funnel und treibst neue Vertriebswege voran.

Deine Tätigkeit reicht von Kaltakquise und Vertriebskampagnen, über weiterführende Begleitung von Interessenten bis hin zum unterzeichneten Auftrag.

Dein Profil

Du bist gleichzeitig ein Herzblut-Vertriebler und ein Kundenversther. Du bringst langjährige operative Erfahrung in der Akquise von energieintensiven Unternehmen mit, z.B. bei einer Beratungsgesellschaft, einem EVU oder einem Softwareunternehmen aus der Energiebranche.

Du bist ein kommunikationsstarker Teamplayer mit hoher Affinität zum selbstständigen Arbeiten. Du gehst gerne auf Menschen zu, übernimmst Verantwortung und hast Spaß an vertrieblichen Höchstleistungen. Du engagierst Dich für Deine Interessenten. Du hast einen Hochschulabschluss mit kaufmännischem, technischem oder ähnlichem Schwerpunkt oder alternativ mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Marketing oder Vertrieb in der Energiewirtschaft.

Was wir bieten

Ein erfahrener Mentor steht Dir jederzeit und gerade nach Deinem Einstieg unterstützend zur Seite. Du übernimmst schnell immer mehr Verantwortung. Dank flacher Hierarchien und vielschichtigem Aufgabenspektrum erwartet Dich ein breites Betätigungsfeld und eigenverantwortliches Arbeiten.

Wir bieten große Flexibilität und Freiheit in der Arbeitszeitgestaltung, u.a. ist regelmäßiges Arbeiten von zuhause möglich. Wir suchen grundsätzlich eine Verstärkung in Vollzeit; eine Stellenbesetzung in Teilzeit ist nach individueller Abstimmung ebenfalls möglich.

Unser Büro liegt direkt am Düsseldorfer Flughafen mit kostenfreien Mitarbeiterparkplätzen. Du findest bei uns trotz langer Unternehmensgeschichte Start-Up-Atmosphäre mit sehr netten Kolleginnen und Kollegen, ein modernes Büro sowie eine Getränke- und Obst-Flatrate.

Interesse?

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung an recruiting@enplify.de.
Fragen beantworten wir auch gerne telefonisch unter [0211.97 26 55 00](tel:0211.97.26.55.00).