



Tu' was für deine Zukunft!



Wir, das sind die weltweit erfolgreich agierende Solar-Log GmbH und die BKW Energie AG, ein international tätiges Energieunternehmen mit Sitz in der Schweiz. Die Kompetenzen der Solar-Log GmbH liegen im Bereich Softwareentwicklung für Photovoltaik Monitoring, Smart Energy und Einspeisemanagement. Die BKW hält eine führende Position im Bereich der Windenergie.

Unsere Vision ist es, die erneuerbaren Energien erfolgreich in ein intelligentes Stromnetz zu integrieren und die Energiewende zu verwirklichen. Gemeinsam mit Ihnen möchten wir unser Ziel erreichen.

Zur Verstärkung unserer Sales Abteilung suchen wir eine/n: Sales Manager/in / Technical Sales Mitarbeiter/in (m/w/d) in der Region Deutschland Nord / Nordost

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Beratung von bestehenden Kunden, Forcierung der Neukundengewinnung, Realisierung der geplanten Wachstumsstrategie in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Sie planen Kundenbesuche und kümmern sich um Aufbau, Ausbau, Pflege des Kundenstammes und sind professioneller Ansprechpartner in allen Angelegenheiten
- Sie pflegen die Ergebnisse von Kundenbesuchen im CRM
- Sie beraten Interessenten und Bestandskunden und überzeugen diese von unserem Portfolio Solar-Log™
- Sie repräsentieren unser Unternehmen beim Kunden vor Ort wie auch bei Branchenveranstaltungen (Firmen- und Produktpräsentationen)
- Sie unterstützen aktiv Marketingmaßnahmen und arbeiten bei der Durchführung von Marktanalysen mit
- Sie arbeiten proaktiv an der Weiterentwicklung der Verkaufsstrategie für das Gebiet mit und unterstützen die Wettbewerbsbeobachtung
- Sie erarbeiten kundenspezifische Paketlösungen
- Umsetzung der Unternehmensstrategie und den definierten Managementziele
- Rücksichts- und vertrauensvoller Umgang mit allen Stellen des Unternehmens

Sie zeichnen sich aus durch

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium oder vergleichbarer Abschluss

- Vertriebliche Berufserfahrung, idealerweise bereits im Bereich Photovoltaik/Solarenergie mit entsprechender Marktkenntnis
- Sehr gute IT- und EDV-Kenntnisse, sicherer Umgang mit MS Office
- Ausgeprägtes technisches Verständnis für den Vertrieb von komplexen und erklärungsbedürftigen Gütern
- Sie sind ein Visionär, der unseren Pioniergeist teilt
- Sie haben eine ausgeprägte Kommunikations- und Begeisterungsfähigkeit und denken unternehmerisch
- Sie sind entscheidungsfreudig mit einer bodenständigen Hands-on-Mentalität
- Sie haben den „Drive“ zum Markt und den Kunden und können diese von den technisch erklärungsbedürftigen Produkten und Systemen mit klarem Softwarefokus überzeugen.

Wir bieten

Sie werden Teil eines hochmotivierten, kollegialen Teams mit einer Leidenschaft für erneuerbaren Energien in einem innovativen Umfeld mit Weiterentwicklungsmöglichkeit und einem attraktivem Grundeinkommen sowie einer zielorientierten Prämie.

Wir bieten eine abwechslungsreiche und interessante Aufgabe mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung in einem international agierenden Firmenverbund, in dem Sie Projekterfolg aktiv mitgestalten können. Ein Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung steht Ihnen für Ihre Tätigkeit zur Verfügung als Ergänzung zu Ihrem Home-Office.

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Gerne möchten wir Sie kennenlernen! Schicken Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte per E-Mail an:

Solar-Log GmbH • z. Hd. Armin Eiche • Fuhrmannstraße 9 • 72351 Geislingen-Binsdorf

E-Mail: recruiting@solar-log.com • Sie finden uns im Internet unter: www.solar-log.com