



Key Account - Sales Manager

Stellenbeschreibung

Über Uns:

IVG Energy Solutions steht für gebündelte Kompetenz den Übergang zur Klimaneutralität zu gestalten. Unsere Leistungs- und Produktpartnerschaften mit Pytes und Deye, ermöglichen es uns Maßstäbe für Produkt- und Energielösungen zu setzen.

Wir bündeln und konzentrieren sämtliche Kompetenzen rund um unser Ziel der Netto Null Emission. Wir entwickeln und definieren integrierte Energieversorgungs- und Bewirtschaftungslösungen. Auf dem Weg zur Klimaneutralität partizipieren unsere Kunden durch nachhaltig und wirtschaftlich tragfähige Lösungen.

Ihre Aufgaben:

Für unseren Fachbereich Vertrieb suchen wir Sie als Sales Manager. Sie dienen unseren Bestandskunden, aus Handel- und Distribution und zeichnen verantwortlich für die Organisation unserer Neukundengewinnung. Sie gestalten den Weg unserer Kunden zur Klimaneutralität. Unsere Produktpartnerschaften Pytes und Deye werden Ihrem Anspruch an Produkt- und Technologieführerschaft gerecht. Sie werden sich begeistern technische Lösungen innovativ umzusetzen und Ihren Anteil daran zu haben unseren Kunden zur Klimaneutralität zu verhelfen. Sie sind technisch affin und bringen sich gerne auch in unsere Produktentwicklung mit ein.

Wir suchen mehrere Sales Manager für die Standorte **Nord, Mitte und Süd**

Ihr Dienstsitz kann in einer der o.g. Regionen sein.

- Vertrieb unserer Produkt- und Technologielösungen
- Neukundenakquisition und aktive Betreuung unserer Bestandskunden
- Aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Definition von Kunden- und Marktpotentialen
- Für den gesamten Kundengewinnungsprozess zeichnen Sie verantwortlich
- Erstkontakt über die Angebotsentwicklung, der Darstellung sowie die Präsentation beim Kunden bis zum Vertragsabschluss stehen für Ihre Expertise
- Sie tragen Ihren Anteil dazu bei unsere Services und Produkte kontinuierlich weiter zu entwickeln



Ihr Profil:

- Ihre Expertise im Bereich Energietechnik, Elektrotechnik, Versorgungstechnik oder vergleichbare technische / kaufmännische Fähigkeiten
- Vertriebserfahrung mit Substanz und nachweisbaren Erfolgen
- Sie gestalten komplexe technischen Dienstleistungen um die Energietechnik und dem Gebäudemanagement
- Sicherer Umgang mit MS Office und CRM-Systemen sowie gute Englischkenntnisse
- Kommunikationsstarkes und verbindliches Auftreten
- Überzeugungskraft
- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Ihre Arbeitsweise ist selbstständig, ergebnis- und abschlussorientiert
- Gültiger PKW-Führerschein und entsprechendes Maß an regionaler Reisebereitschaft

Ihre Benefits:

- Altersvorsorge
- Technische Entwicklung
- Produkt- und Technologieführerschaft
- Firmenfeiern
- Flexible Arbeitszeiten
- Gestaltungsfreiheit
- Internationalität
- Spannende Projekte
- Team mit Spirit und dem Geist der Zugehörigkeit
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung

Sie möchten mit uns an den Lösungen von morgen arbeiten?

Gestalten Sie mit uns den Übergang zur Klimaneutralität.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Der schnellste Weg zu uns führt über den **unten genannten Kontakt**.

Ihr Kontakt:

Jürgen Schmelzer

Recruiting Partner

+49 2634 922 52 61 oder

job@ivg-energy-solutions.de