

Für mehr Klimaschutz zu demonstrieren ist gut und wichtig. Mit einem Job bei uns kann man aber noch effektiver die Welt retten. Bei node.energy helfen wir Unternehmen, ihre eigene Energiewende umzusetzen und problemlos auf Solarenergie, Elektromobilität und Batteriespeicher umzusteigen.

Erneuerbare Energien sind inzwischen wettbewerbsfähig. Trotzdem nutzen die meisten Unternehmen ihr Potential nicht mal annähernd aus. Der Grund dafür: Es ist einfach zu kompliziert. Dieses Problem lösen wir mit unserer Software opti.node, die die Planung und das Management einer dezentralen und klimafreundlichen Energieversorgung in gewerblichen und industriellen Liegenschaften radikal vereinfacht.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n

Sales Manager/in [w/m/d]

Deine Aufgaben

- Aktiver Vertrieb der SaaS-Lösung opti.node an B2B-Kunden
- Akquise, Aufbau und Entwicklung neuer Kunden in den Zielmärkten
- Vorbereitung und Durchführung von (digitalen) Kundenterminen, Erstellung von Angeboten
- Unterstützung bei Vertragsverhandlungen und -abschlüssen
- Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden
- Teilnahme an Branchenveranstaltungen und Messen
- Erkennen von Marktchancen und Unterstützung bei strategischen Fragestellungen

Was Du bekommst

Einen Job mit Sinn und einem ordentlichen Gehalt. Außerdem findest Du bei uns als jungem und stark wachsendem Unternehmen alle Möglichkeiten, um Deine Fähigkeiten weiterzuentwickeln und Deine eigene Karriere vielfältig zu gestalten. Und das Ganze ohne starre Prozesse, hierarchische Strukturen oder veraltete Technologien. Egal, ob du Zuhause oder im Büro arbeiten möchtest – bei uns kannst du Beruf und Familie unter einen Hut bringen!

Was Du mitbringen solltest

Wir suchen Menschen statt Funktionen. In einem kleinen Team können wir nicht für jede Aufgabe eine eigene Stelle schaffen. Also sind die Aufgaben vielfältig und die Anforderungen entsprechend breit. Am wichtigsten ist uns: Du arbeitest gerne und engagiert in einem Team. Darüber hinaus:

- verfügst du über einen Abschluss in Betriebswirtschaft, (Wirtschafts-)Ingenieurwesen, Informatik oder einer vergleichbaren kaufmännischen oder technischen Fachrichtung. Alternativ hast du mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb sammeln können, bevorzugt im Bereich von Softwarelösungen
- hast du idealerweise – aber nicht zwingend – bereits Erfahrungen in der Energiewirtschaft und/oder den erneuerbaren Energien
- besitzt du eine strukturierte und eigenständige Arbeitsweise mit hoher Lösungsorientierung
- gehst du sensibel auf die Bedürfnisse der Kunden ein, kannst effektive Kundenbeziehungen aufbauen und Ziele erfolgreich erreichen
- bist du interessiert an gängigen und neuen IT-Technologien und besitzt eine hohe Softwareaffinität
- hast du eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit und Freude an der Interaktion mit Menschen
- sprichst du fließend Deutsch und Englisch

Interesse

Zur Bewerbung sende bitte einfach eine E-Mail an jobs@node.energy mit was auch immer deiner Meinung nach notwendig ist, um ein Bild von Dir zu bekommen. Wenn du dich vorab unverbindlich zu der Stelle informieren möchtest, wende dich gerne an deinen (möglichen) zukünftigen Kollegen Marvin unter marvin.dudek@node.energy.