

## Senior Sales Manager (m/w/d) Energieanlagen

Vertrieb ist für Sie keine Einbahnstraße, sondern bedeutet in erster Linie hochkompetente Beratung. Mit diesem Mindset unterstützen Sie unsere Vertriebsleitung in der Konzeption der Vertriebsstrategie für Deutschland und setzen sie um. Für und mit unseren Kunden in unterschiedlichen Branchen mit hohem Strom, Wärme- oder auch Kältebedarf entwickeln Sie maßgeschneiderte Lösungen für den jeweils individuellen Bedarf. Das dafür nötige exzellente technische Know-How macht Sie zu einem kompetenten Ansprechpartner. Die emphatische Kommunikation mit unterschiedlichen Gesprächspartnern im Lösungsvertrieb ist einer der Gründe, weshalb Sie in Ihrem Job erfolgreich sind. Dabei haben Sie aktuelle Entwicklungen am Markt und den Wettbewerb stets im Blick.

Standort: remote

Startzeitpunkt: sofort

Stelle: Vollzeit

### Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie für Deutschland
- Identifikation und Akquise neuer Projekte
- Beratung und Entwicklung bestehender Key Accounts und Partnerschaften
- Konzeption, Kalkulation und Kommunikation professioneller Lösungen für unsere Kunden
- Verhandlung der Angebote und Sicherstellung einer umfassenden Übergabe von Aufträgen an die Projektleitung
- Repräsentation auf Messen, Kongressen und Ausstellungen
- Unterstützung bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Produktportfolios in Zusammenarbeit mit unseren Technikern
- Optimierung und Ausbau der Prozesse und Strukturen, u.a. mit Salesforce

### Das sollten Sie mitbringen

- Ein abgeschlossenes Studium im Bereich (Wirtschafts-) Ingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Qualifikation ist eine gute Ausgangsbasis.
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Projekt- und Lösungsvertrieb
- Ein Plus: Salesforce- und CAD-Kenntnisse und Grundkenntnisse in der Energiewirtschaft

- Eine hohe Kommunikationsfähigkeit und Kundenorientierung macht Sie in der Zusammenarbeit erfolgreich.
- Eine strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise ist für Sie selbstverständlich.
- Fließende Deutsch- und fortgeschrittene Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

## Unser Angebot

Wir bieten Ihnen die Vorteile eines mittelständischen Unternehmens mit flachen Hierarchien und Gestaltungsspielräumen. Sie erwarten eine langfristige Perspektive sowie die Mitarbeit in einem motivierten Team in einer positiven Unternehmenskultur und einem angenehmen Betriebsklima, das von Teamgeist geprägt ist. Diese Position bietet Ihnen viel Platz für Ihre Ideen und Ihr Engagement.

Und was noch?

- 30 Tage Urlaub
- Einen Dienstwagen, welcher auch für private Fahrten genutzt werden kann
- Flexible und individuelle Arbeitszeitmodelle sowie die Möglichkeit für Homeoffice und mobiles arbeiten
- Laptop und Handy für das Homeoffice
- Lebensphasenorientierte Benefits
- Individuelle Fortbildungsmöglichkeiten – fachlich und persönlich

## Über WegscheidEntrenco

WegscheidEntrenco mit den Tochterunternehmen Bioenergie Wegscheid und ENTRENCO GmbH ist eines der führenden Unternehmen im Energieanlagenbau. Wir sind auf schlüsselfertige Anlagen zur Biomasseverstromung mit Blockheizkraftwerken (BHKW) im B2B-Segment spezialisiert. Mit unseren Teams von 70 Mitarbeitenden stellen wir Kunden auf der ganzen Welt wirtschaftlich attraktive und nachhaltige Energielösungen auf Basis erneuerbarer Energie zur Verfügung. Damit leisten wir einen wertvollen Beitrag zum Gelingen der Energiewende.

## Haben Sie Interesse?

Sie haben Lust die Energiewende aktiv mitzugestalten? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie diese an Janet Jeromin (JEROMIN Personal und Beratung): [jeromin@jeromin-personal.de](mailto:jeromin@jeromin-personal.de). Es gibt vorab noch fachliche Fragen? Dann rufen Sie Dirk Rosenstock direkt unter Tel. +49 172 733 5253 an.