

# Wie wäre ein Job mit Zukunft, der Zukunft schafft?



Wir sind eine 100% Tochtergesellschaft der MVV Energie AG und damit Teil eines der führenden Energieunternehmen in Deutschland, das bis 2040 klimaneutral und danach #klimapositiv wird.

Wir wollen für unsere Kunden Zeit und Geld sparen, den schonenden Einsatz von Ressourcen ermöglichen. Dafür setzen wir, als einer der führenden Anbieter, auf die professionelle Energiedatenerfassung und -visualisierung im betrieblichen Umfeld. Zu unseren Kunden gehören Industrieunternehmen, ebenso wie Energieversorger und Klinikeinrichtungen. Darunter auch namhafte Big Player wie BASF, Continental, ebm-papst, Freudenberg und Unilever.

Auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft sind wir auf der Suche nach Teamplayern, die selbst den Bereich Energie nachhaltig mitgestalten möchten. Triffst das auf dich zu? Dann suchen wir dich in **Vollzeit** als:

## Interessiert?

Bewirb dich jetzt per E-Mail an:  
personal@econ-solutions.de

Für Fragen vorab steht dir

**Mike Mannherz** unter  
Tel.: +49 621 290 5220  
gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung  
und darauf dich kennen zu lernen.

## Sales Manager (m|w|d)

### für die Region Mannheim/Frankfurt am Main

#### Deine Aufgaben:

- Neukundenakquise sowie die Erschließung neuer Zielgruppen und Branchen
- Bestandskundenpflege und -entwicklung
- Mitgestaltung und Umsetzung der Vertriebsstrategie und -planung in enger Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung
- Aufbau und Pflege von engen Kundenbeziehungen
- Bedürfnisse der Kunden verstehen und erkennen
- Systemdimensionierungen als Basis für Angebote erstellen
- Energiemanagement und Nachhaltigkeit als Ganzes verstehen und Entwicklung unserer Kunden im MVV-Lösungshaus
- Durchführung von Vertriebsaktivitäten sowie die Verfolgung von Verkaufszahlen und -zielen
- Aktive Marktbeobachtung für Trends und Wettbewerber
- Teilnahme an Messen und Events

#### Dein Profil:

- Studium, Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung im vertrieblichen Außendienst
- Erfolge und Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise B2B

- Starke Vertriebskenntnisse und Verhandlungsgeschick
- Technisches Wissen in den Bereichen Messtechnik, Elektrotechnik, Energiemanagement und -wirtschaft von Vorteil
- Starkes Organisationstalent und die Fähigkeit, Prioritäten zu setzen
- Hervorragende zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten
- Reisebereitschaft wegen häufiger Außendiensttätigkeiten
- Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse wünschenswert
- Erfahrung in der Nutzung von CRM-Software und MS-Office

#### Das erwartet dich bei uns:

- Die Chance, zusammen mit einem Team aus Spezialisten die Energiewende aktiv mitzugestalten
- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten / Homeoffice
- Eine unbefristete Festanstellung mit Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Mittelklasse-Dienstwagen für berufliche und private Nutzung
- Interessante Angebote zur betrieblichen Altersvorsorge, Gesundheitsmanagement, JobRad, uvm.