



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

Du brennst für den täglichen **Kundenkontakt** und blüht in einem **dynamischen und innovativen** Umfeld auf? Außerdem interessierst Du dich für **energiewirtschaftliche Themen** und möchtest den Bereich Energie am liebsten selbst nachhaltig mitgestalten? Dann suchen wir Dich in Vollzeit als Sales Manager.

### Über uns:

Wir sind eine 100 % Tochtergesellschaft der MVV Energie AG und damit Teil eines der führenden Energieunternehmen in Deutschland, das bis 2035 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.

### Interessiert?

Bewirb dich jetzt per E-Mail an:  
[personal@econ-solutions.de](mailto: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 Baden-Württemberg

### Deine Aufgaben:

- Du betreibst aktiv Neukundenakquise und erschließt neue Zielgruppen und Branchen
- Du trägst maßgeblich zur Gestaltung und Umsetzung der Vertriebsstrategie und -planung in enger Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung bei
- Du betreibst Bestandskundenpflege und -entwicklung zum Aufbau enger Kundenbeziehungen
- Du bist Bedürfnisversther deiner Kunden
- Du erstellst Systemdimensionierungen als Basis für Angebote
- Du verstehst Energiemanagement und Nachhaltigkeit als Ganzes und entwickelst unsere Kunden im MVV-Lösungshaus
- Du führst Vertriebsaktivitäten durch und verfolgst aktiv deine Verkaufszahlen und -ziele
- Du beobachtest Trends und Wettbewerber auf dem Markt
- Zur Neukundengewinnung nimmst du gerne an Messen und Events teil
- Idealerweise verfügst Du über technisches Wissen in den Bereichen Messtechnik, Elektrotechnik, Energiemanagement und -wirtschaft
- Du bist ein Organisationstalent und besitzt die Fähigkeit, Prioritäten zu setzen
- Du hast sehr gute zwischenmenschliche Fähigkeiten
- Kommunikation liegt dir in besonderem Maße
- Für Außendiensttätigkeiten bist du stets reisebereit
- Du hast fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, idealerweise auch in Englisch
- In der Nutzung von CRM-Software und MS-Office bringst du bereits Erfahrung mit

### Deine Benefits:

### Dein Profil:

- Du hast ein Studium, eine Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung im vertrieblichen Außendienst
- Du hast bereits Erfolge und Erfahrung im B2B-Vertrieb
- Du hast ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Du hast die Chance, zusammen mit einem Team aus Spezialisten die Energiewende aktiv mitzugestalten
- Du profitierst von flexibler Arbeitszeit und Standortwahl (Homeoffice oder an einem unserer Standorte in München, Berlin, Mannheim, Sexau bei Freiburg oder Meiningen)
- Du hast eine unbefristete Festanstellung mit Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Du erhältst einen E-Dienstwagen zur beruflichen und privaten Nutzung
- Du profitierst von interessanten Angeboten zur betrieblichen Altersvorsorge, Gesundheitsmanagement, JobRad, uvm.