



Wie wäre ein Job mit Zukunft, der Zukunft schafft?

Du brennst für den täglichen **Kundenkontakt** und blühst 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 Gebietsverkaufsleiter (m/w/d).

Über uns:

Wir sind eine 100%ige Tochter der MVV Energie AG und somit Teil eines der führenden Energieunternehmen in Deutschland, das bis 2035 #klimapositiv wird. Mit unserer professionellen Energiedatenerfassung und -visualisierung helfen wir Kunden unterschiedlichster Branchen, ihre Ressourcen effizient einzusetzen sowie Zeit und Kosten zu sparen. Mehr Informationen finden Sie unter: www.econ-solutions.de.

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.

Gebietsverkaufsleiter B2B (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 erstellst Systemdimensionierungen als Basis für Angebote
- Du verstehst Energiemanagement und Nachhaltigkeit als Ganzes und entwickelst unsere Kunden im MVV-Lösungshaus
- Du führst erfolgreich 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 hast sehr gute zwischenmenschliche Fähigkeiten und 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
- Idealerweise bist du im Raum Freiburg/Karlsruhe (südliches Baden-Württemberg) ansässig

Deine Benefits:

Dein Profil:

- Du hast ein Studium, eine Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung im technisch-orientierten B2B-Außendienst
- Du hast ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und ein Verständnis für Kundenbedürfnisse
- Die Chance, zusammen mit einem Team aus Spezialisten die Energiewende aktiv mitzugestalten
- Flexible Arbeitszeit und mobiles Arbeiten – im Home Office oder in unserem modernen, neuen Büro in Mannheim
- Eine unbefristete Festanstellung mit Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- E-Dienstwagen für berufliche und private Nutzung
- Interessante Angebote zur betrieblichen Altersvorsorge, Gesundheitsmanagement, JobRad, uvm.