



Lass uns
zusammen die
Energiewende
gestalten!

Vertriebsrepräsentanten im Außendienst (m/w/d) deutschlandweit gesucht

Mit wem Du es zu tun hast:

„Geht nicht“ existiert in unserer langjährigen Firmen-DNA nicht, denn unsere Kunden und Mitarbeiter stehen immer im Focus. In einer sich stetig verändernden Welt, entwickeln wir uns permanent weiter. Fossile Energien werden zum Auslaufmodell und das Zuhause wird immer mehr zum Smart Home.

Wir als Systemanbieter, mit über 35 Jahren Erfahrung im energetischen Bereich, möchten unsere Ausrichtung neu definieren. Innerhalb einer Generation vollkommen auf fossile Quellen zu verzichten und vollumfänglich autark zu sein. Unseren Kunden bieten wir schon heute innovative Lösungen von „Morgen“ an – immer dem Fortschritt einen Schritt voraus. Durch einen konsequenten Focus auf erneuerbare Energien schaffen wir die Grundlagen für eine saubere Zukunft. Mitarbeiter profitieren bei uns durch viel Konzern „Know-how“, zukunftsfähige Jobs mit spannenden Aufgaben sowie vielen Weiterentwicklungsmöglichkeiten.

Du bringst mit:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb von Kraft-Wärme-Kopplung
- Aktive Verkaufspersönlichkeit mit nachweisbaren Erfolgen im Bereich BHKW/KWK
- Verhandlungssicheres und seriöses Auftreten zu den Entscheidern verschiedener Hierarchieebenen
- Erfahrungen auf dem Gebiet der dezentralen Energieerzeugung (BHKW/KWK)
- Ausgeprägte Energiewirtschaftliche Kenntnisse und ein sehr gutes technisches Verständnis
- Teamfähigkeit, Motivation und hohe Belastbarkeit gepaart mit zielorientiertem Handeln
- Bereitschaft zur Mobilität auch außerhalb des Vertriebsgebietes (innerhalb von Deutschland)
- Ausgeprägte kommunikative und analytische Fähigkeiten
- Idealerweise bestehendes Netzwerk in den Kundensegmenten BHKW/KWK

Selbstverständlich bieten wir Dir:

- Sicherer, moderner Arbeitsplatz im Verbund eines Großkonzerns
- Modernste Kommunikations- und Arbeitsmittel
- Umfangreiche persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- Der Qualifikation angemessene Vergütung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Jobrad-Nutzung
- Corporate benefits

Deine Herausforderung:

- Neukundengewinnung in den Bereichen Gewerbe, Industrie und Versorgungswirtschaft
- Ausbau der Marktanteile durch aktiven Vertrieb
- Akquisition und Betreuung von Multiplikatoren
- Eigenverantwortliche Entwicklung des Vertriebsgebietes
- Verantwortung für Umsätze und Ergebnisse im Vertriebsgebiet
- Erstellung von Ausschreibungsunterlagen
- Angebotsauswertung
- Kommerzielle und technische Führung der Vertragsverhandlungen
- Erarbeitung von Machbarkeitsstudien für konkrete Einzelvorhaben sowie die Erstellung von Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- Strukturierte Pflege der Kunden-Kontakthistorie in CRM-Systemen
- Teilnahme und Mitarbeit an Messen und Kongressen

Wir haben Dich begeistert?

Nicht warten - sofort bewerben.

Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem „Onboarding“ sendest Du bitte ausschließlich per E-Mail an: karriere@wolf-ps.de.



[POWER SYSTEMS]

Wolf Power Systems GmbH

z.H. Frau Ipek

Unterm Dorfe 8, D-34466 Wolfhagen

www.wolf-ps.de/jobs

