

Technical Sales Manager (m/w/d) Photovoltaik-Energielösungen

Wir – die denersol Strategie- und Technologieberatung – unterstützen im Rahmen eines strategischen Kundenmandats den Aufbau des neuen Geschäftsfelds „Energie“ für unseren Kunden mit Hauptsitz im Großraum Hamburg.

Unser Kunde, ein norddeutsches Traditionsunternehmen, befindet sich seit über 120 Jahren in Familienhand. Durch Gründung eines 100% tigen Tochterunternehmens erweitert unser Kunde sein strategisches Angebotsportfolio. Der Einstieg in das optimal ergänzende Geschäftsfeld der erneuerbaren Energien ist wie die gesamte Firmenpolitik solide, nachhaltig und langfristig angelegt. Und soll im Rahmen des Gesamt-Unternehmens einen dauerhaften Platz einnehmen.

Für die Umsetzung der Kundenprojekte und als Bindeglied zu diesen sucht unser Kunde zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen „Technical Sales Manager (m/w/d)“:

FOLGENDE AUFGABEN ERWARTEN DICH

- Du übernimmst von den Kollegen aus dem Sales interessierte Kunden und berätst diese individuell persönlich oder/und per Telefon zum Themengebiet solare Energielösungen
- Du ermittelst in Zusammenarbeit mit den Kollegen aus der Planungsabteilung und nach Vor-Ort-Begleitung die für den Kunden sinnvollste Anlagenkonfiguration
- Du erstellst mittels Software ein individuelles Angebot
- Du führst mit den Kunden das Abschlussgespräch und vereinbarst nach Auftrag die weiteren Schritte
- Du begleitest den Kunden von Anfang bis Ende des Projekts und stehst ihm zur Seite.
- Unsere Kunden sind der Fokus unseres Denkens - du sorgst für ihre stetige Zufriedenheit.
- Du bietest unseren Kunden eine hervorragende Service-Erfahrung sowohl persönlich als auch per Telefon und E-Mail.
- Du koordinierst Termine zwischen unseren Kunden und Installateuren, um ein außerordentliches Gesamterlebnis für unsere Kunden sicherzustellen.
- Du sorgst für einen erfolgreichen Projektabschluss und die Aushändigung der individuellen Kundendokumentation nach erfolgter Inbetriebnahme und Abnahme der Anlage.

WIR BIETEN

- verantwortungsvolle Aufgaben und ein innovatives Arbeitsumfeld im Großraum Hamburg
- Arbeiten in einem dynamischen und gesellschaftlich relevanten Themenfeld der Energiewende
- Mitarbeit beim Aufbau eines neuen Unternehmens- und Geschäftsbereichs
- faire Bezahlung je nach Fähigkeiten und Kenntnissen
- junges und dynamisches Team, das sich im Aufbau befindet und in dem jede Meinung zählt und wertgeschätzt wird

DEINE VORTEILE

- fachliche und persönliche Entwicklungschancen
- flexible Arbeitszeiten (40 h / Woche Vollzeit, Teilzeitmodelle möglich)
- Möglichkeit zur „Remote“-Arbeit (nach Absprache, regelmäßige Anwesenheit im Büro notwendig)
- Option auf Sonderzahlungen und Urlaubsgeld
- Weitere Mitarbeiter-Benefits wie die Kollegen (m/w/d) der Muttergesellschaft wie zum Beispiel Mitarbeiter-Rabatte aus dem Automobilbereich

SO PASST DU ZU UNS

- Du bringst Dich gerne ein, bist pro-aktiv, kommunikativ und arbeitest gerne selbstständig im Team
- Du suchst ein längerfristiges Engagement und bist bereit, aktiv am Aufbau eines neuen Unternehmensbereichs mitzuwirken
- Du bist ein Kommunikationstalent voller Empathie und scheust auch keinen Griff zum Hörer.
- Du machst auch komplexe Sachverhalte einfach verständlich und hast eine Technik-Affinität
- Du bist stressresistent und hast Spaß daran, mit Kunden problemlösungsorientiert zusammenzuarbeiten.
- Du arbeitest strukturiert und detail-orientiert
- Du bist bereit schnell zu lernen, Dinge voranzubringen und die Extrameile zu gehen.
- Idealerweise hast du bereits Erfahrungen im Kundenservicebereich gesammelt.
- Idealerweise hast Du bereits erste Erfahrungen in den Bereichen Photovoltaik, Batteriespeicher und/oder Elektro-Mobilität gesammelt und/oder interessierst Dich auch persönlich sehr für diese Zukunftsthemen
- Du sprichst Deutsch auf verhandlungssicherem Niveau (mindestens C1), andere Sprachen sind von Vorteil
- Du verfügst über fundierte Kenntnisse in den MS-Office Produkten

Bewerbung bis 30.06.2023, unter der Kennziffer [#1276177] per E-Mail: [JETZT BEWERBEN](#)

Bitte keine umfangreichen Anschreiben. Maximal 2 Seiten Lebenslauf und die relevanten Arbeits-Zeugnisse als pdf-Dokument reichen vollkommen aus. Ansprechpartner für Rückfragen ist Stephan Arlt. Wir freuen uns von Dir zu hören!