

Business Development Manager (alle Menschen)

Du suchst einen Job der sowohl im Homeoffice als auch im Außendienst beim Kunden umgesetzt werden kann?

Dann bist du hier genau richtig! Wir suchen für unseren Mandanten, einem führenden Anbieter von PV Anlagen in Europa, einen **Business Development Manager (alle Menschen)** für Lösungen B2B-Bereich.

Das Wichtigste zuerst – das erwartet dich:

- Einen Arbeitsplatz in einem außergewöhnlichen Unternehmen, das sich auf den Kunden und die Entwicklung Ihrer Kompetenzen konzentriert
- Eine Gruppe von Menschen, die gerne zusammenarbeiten und sich gegenseitig unterstützen, um optimale Vertriebsergebnisse zu erzielen
- Attraktives Vergütungssystem: Grundgehalt und hohe Verkaufsprovisionen ohne Obergrenze. In den ersten 3 Monaten der Zusammenarbeit bieten wir zusätzlich eine attraktive „Startbahn“.
- Notwendige Werkzeuge: Firmenwagen, Tankkarte, Laptop, Firmentelefon, Marketingmaterialien
- Terminvereinbarungen mit Geschäftskunden über unser erfahrenes Call Center
- Hochwertige Photovoltaik- und Energieprodukte sowie eine breite Palette eigener Finanzierungslösungen für Unternehmer, darunter ein Abonnement-Kraftwerk ohne Anzahlung.
- Professionelle Schulung zu den Produkten und Verkauf coaching in Theorie und Praxis durch die besten Fachleute der Branche

Das werden deine Aufgaben sein:

- Umsetzung von Verkaufsplänen für Photovoltaik- und Energieprodukte
- Steuerung der Umsatzentwicklung in der untergeordneten Region
- Aktive Suche und effektive Gewinnung von neuen Kunden und Geschäftspartnern
- Koordination der Umsetzung von abgeschlossenen Geschäftsverträgen
- Suche nach der vorteilhaftesten Lösung für den Kunden und Geschäftsverhandlungen
- Beratung und Angebot innovativer Lösungen im Bereich der erneuerbaren Energien für Unternehmer im industriellen und kommerziellen Sektor
- Ständig auf dem Laufenden in Bezug auf den Sektor und die Marktneugigkeiten sein
- Kontinuierliche Produkt-, Verkaufs- und Marktschulung

Das macht dich fachlich und persönlich aus:

- Praxis im Vertriebsmanagement in einer untergeordneten Region
- Überdurchschnittliche und nachgewiesene Umsetzung von Einzel- und Gruppenvertriebsplänen – wir beschäftigen Vertriebs-Champions in ihren jeweiligen Branchen
- Eine proaktive Einstellung und das „Jäger“-Gen – man weiß nie, an welcher

Start Anstellung

ab sofort

Industrie / Gewerbe

Photovoltaiklösungen

Arbeitsort

Deutschland

Veröffentlichungsdatum

29. Juli 2024

Ecke sich ein potenzieller Kunde befindet

Sehr aktiv im Außendienst

- Entwickeltes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick, Selbstvertrauen und die Ausdauer eines Langstreckenläufers, denn unsere Unterstützung + Sie = Ergebnis
- Hochgradig proaktiv, zielorientiert und kreativ – das Unmögliche gibt es nicht
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im mobilen Vertrieb auf dem B2B-Markt – unsere Kunden sind anspruchsvolle Unternehmer und mittlere bis große Gesellschaften und Konzerne
- Selbstbewusstes Auftreten, hohe persönliche Kultur, die Fähigkeit, „über den Tellerrand“ zu schauen
- Praktische Kenntnisse in MS Office
- Führerschein
- Art der Stelle: Vollzeit, Festanstellung, Freie Mitarbeit

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann schick uns deinen **Lebenslauf** per E-Mail an:

karriere@fin-navi.de

Ansprechpartnerin: Frau Yvonne Ossenbrink

Du kennst dich vielleicht nicht in allen fachlichen Anforderungen aus, bist aber lernbereit und kommunikationsfähig?

Dann zögere nicht, dich trotzdem bei uns zu bewerben!