https://fin-navi.de/?post_type=jobs&p=2772

Head of Sales (all genders)

Arbeitsort
Deutschland

Veröffentlichungsdatum
18. April 2023

Wir suchen für unseren Mandanten, dem führenden Anbieter von PV Anlagen in Polen, der Quanta Energy S.A., einen „Manager der 1. Stunde“, der das deutsche Vertriebsteam aufbaut und leitet.

Quanta Energy S.A., Teil der R.Power-Gruppe konzipiert maßgeschneiderte Photovoltaiklösungen. Sie unterstützen Unternehmen auf dem Weg der Dekarbonisierung und sind für jeden Schritt des PV-Installationsprozesses verantwortlich: Vom Energie Audit und der technischen und rechtlichen Analyse über das Genehmigungsverfahren, Projektierung bis hin zur Finanzierung und des Baus der Anlagen.

Was sind Ihre Aufgaben?

- Mit Ihrer Erfahrung, Ihrem Vertriebsgeschick und Ihrem aufzubauenden Team werden Sie unsere Geschäftsentwicklung vorantreiben, neue Potentiale erschließen, Kunden akquirieren und dauerhafte Beziehungen aufbauen.
- Akquise / Unterstützung bei der Akquise von Kunden und Aufbau nachhaltiger Kunden-Beziehungen (B2B)
- Führen von Verhandlungen
- Inhaltliche Unterstützung der Finanz- und Rechtsabteilung
- Aufbau und Entwicklung eines effektiven Vertriebsteams
- Erreichung unserer gemeinsamen strategischen und taktischen Ziele

---

Das bringen Sie mit

- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer ähnlichen Position
- Nachgewiesene Erfolge in der Neukundengewinnung
- Kenntnisse über und bestenfalls existierendes Netzwerk in der Zielgruppe Mittelstand und größere Organisationen (Gewerbeimmobilien, Wohnungsunternehmen, Logistikcenter, Kommunen)
- Ausgeprägte kommunikative und empathische Persönlichkeit
- Positive Einstellung und Enthusiasmus
- Natürliche Führungspersönlichkeit und Fähigkeit, das Team zu motivieren
- Engagement, Selbständigkeit, gute Arbeitsorganisation, Selbstdisziplin
- Sprachen: Muttersprache Deutsch, fließend Englisch

Was können Sie erwarten:

- Sie arbeiten in einem internationalen Umfeld in der dynamischen Branche der erneuerbaren Energien
- Sie sind Teil eines etablierten, führenden paneuropäischen Konzerns der PV-Industrie, welcher langfristige Ziele auf dem deutschsprachigen Markt verfolgt und genießen trotzdem die Kultur eines Start-Ups
- Als Teil unseres schnell wachsenden Unternehmens werden Sie eine unternehmerische und offene Arbeitskultur erleben, die spannende Entwicklungsmöglichkeiten bietet
- Sie erhalten die Möglichkeit, in einem frühen Stadium in das Unternehmen

einzusteigen, ein eigenes Team aufzubauen und zu führen
- Internationales Team mit Can-Do-Mentalität
- Attraktives Vergütungspaket

Wir möchten Sie gerne kennenlernen!

Kontaktieren Sie uns per Email an karriere@fin-navi.de