

<https://fin-navi.de/job/vertriebsbeauftragter-b2b-alle-menschen/>

Vertriebsbeauftragter (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 **Vertriebsbeauftragten B2B (alle Menschen)** der das deutsche Vertriebsteam zur Expansion auf den deutschsprachigen Markt verstärkt.

Das Wichtigste zuerst – das erwartet dich:

- Attraktives Vergütungspaket (Grundgehalt und hohe Verkaufsprovisionen ohne Obergrenze)
- Zusätzliche attraktive „Starthilfe“ in den ersten 3 Monaten der Zusammenarbeit
- Arbeitsmittel wie z.B. ein Firmenwagen, Tankkarte, Laptop, Firmentelefon, Marketingmaterialien
- Professionelle Schulung zu den Produkten und Verkaufcoaching in der Theorie und Praxis
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Firma und Group
- Unterstützung durch unser erfahrenes Call Center bei Terminvereinbarungen und Leads
- Arbeit in einem dynamischen und internationalen Umfeld der erneuerbaren Energien mit Can-Do-Mentalität
- Teil eines etablierten, führenden paneuropäischen Konzerns der PV-Industrie trotzdem mit einer Start-Up Kultur
- Hochwertige Photovoltaik- und Energie-Produkte sowie eine breite Palette eigener Finanzierungslösungen für Unternehmen, darunter ein Abonnement-Kraftwerk ohne Anzahlung

Das werden deine Aufgaben sein:

- Erschließen neuer Geschäftspotenziale und Akquise von Kunden im B2B-Bereich
- Aufbau und Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Führen von Verhandlungen und Abschluss von Kundenaufträgen
- Unterstützung bei der Neukundengewinnung

Das macht dich fachlich und persönlich aus:

- 3 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb und nachgewiesene Erfolge in der Neukundengewinnung
- Idealerweise Kenntnisse und bestenfalls bestehendes Netzwerk in den Bereichen Mittelstand und größere Organisationen
- Verkauf komplexer Produkte an gewerbliche oder industrielle Firmenkunden
- Vertriebsleitung oder unabhängiger Verkauf
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse insbesondere Excel
- Kundenverständnis und hohe Kommunikationsfähigkeit
- Analytische und Selbstständige Arbeitsweise

Start Anstellung

ab sofort

Industrie / Gewerbe

Erneuerbare Energien, Photovoltaik, Photovoltaiklösungen

Arbeitsort

Deutschland

Veröffentlichungsdatum

3. Juni 2024

- Sprachkenntnisse: Deutsch und Englisch

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!