



Regional Sales Manager – Energy Systems

Raum Stuttgart

Kurzbeschreibung

In dieser Funktion übernehmen Sie den Vertrieb in einem definierten Gebiet. Ziel ist es, Kundenbasis, Umsatz und Marktanteile zu steigern und erfolgreich auszubauen.

Unternehmen

Der Kunde ist ein Hersteller und Lieferant hochwertiger Energiespeicher und Energiemanagementsysteme mit wegweisender Technologie.

Hauptaufgaben

- Sie sind für den Vertrieb der Home und Industry Speichersysteme zuständig
- Sie erschließen neue Absatzkanäle
- Sie sind für die Neukundenakquise und Betreuung bestehender Kunden und Absatzkanäle zuständig
- Sie bauen langfristige Geschäftsbeziehungen aus
- Sie arbeiten bei der Erstellung potentieller Zielkundenprofile und Marktsegmente mit
- Sie realisieren vereinbarte Vertriebsziele unter Berücksichtigung der Produktstrategie
- Sie führen Bedarfsanalysen sowie Produktpräsentationen und Schulungen durch
- Sie nehmen an Messen und Kundenveranstaltungen teil
- Sie sind zusammen mit dem Vertriebsinnendienst für die Kalkulation und Angebotserstellung, -bearbeitung sowie -verfolgung zuständig

Anforderungen

- Fundierter theoretischer Hintergrund
- Sie verfügen idealerweise über Kenntnisse und Kontakte entsprechender Branchen und Industrien
- Sie haben eine sehr starke Kundenorientierung und eine Hands-on-Mentalität
- Sie sind ergebnisorientiert und kommunikativ
- Sie lieben es zu verhandeln und verfügen über Überzeugungskraft
- Sie haben ein sehr gutes technisches Verständnis und Kenntnisse der Energiewirtschaft

Für die bessere Lesbarkeit des Textes wird auf die Verwendung geschlechtsspezifischer Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter.



- Sie verfügen über verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse
- Sie haben eine hohe Reisebereitschaft

Für die bessere Lesbarkeit des Textes wird auf die Verwendung geschlechtsspezifischer Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für alle Geschlechter.