

Senior Sales Manager (m/w/d)

23/2507

DACH Region

Unser Mandant ist eine Tochtergesellschaft von einem der weltweit größten Baustoffhersteller und -anbieter. Neben dem Vertrieb von Baustoffen, insbesondere von Bauglas und anderen Baumaterialien, ist er auch in der Solarindustrie tätig. Er bietet hochwertige Solarmodule und damit verbundene Produkte an und bedient Kunden in verschiedenen Bereichen wie Bauwesen, Architektur, Immobilienentwicklung und erneuerbare Energien.

Stellenbeschreibung:

Als Senior Sales Manager im Bereich erneuerbare Energien- Wechselrichter Stationäre Energiespeicher und Solare Kleingeräte im Bereich B2B - sind Sie für die Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien verantwortlich, um das Wachstum und den Erfolg unseres Unternehmens in der Branche zu fördern. Sie werden eng mit anderen Abteilungen zusammenarbeiten, um unsere Produkte und Dienstleistungen effektiv zu vermarkten und unseren Kundenstamm zu erweitern. Wir suchen einen erfahrenen Vertriebsmanager idealerweise mit Führungserfahrung, die über umfassendes Wissen im Bereich erneuerbare Energien verfügt und in der Lage ist, innovative Vertriebsansätze zu entwickeln, um die Marktpräsenz unseres Unternehmens zu stärken.

Verantwortlichkeiten:

Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Steigerung der Umsätze und des Marktanteils im Bereich erneuerbare Energien. Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Kundenbeziehungen durch proaktive Marktforschung und Netzwerkaufbau.

Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen im Bereich Fachgroßhandel durch persönliche Kontakte, Präsentationen und Verhandlungen.

Perspektive: Führung eines Teams von Vertriebsmitarbeitern und Unterstützung bei deren Entwicklung und Leistungsoptimierung. Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen wie Marketing, Produktentwicklung und Kundendienst, um die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen und das Produktangebot zu verbessern.

Analyse von Vertriebsdaten und Erstellung von Berichten zur Bewertung der Leistung und Identifizierung von Verbesserungsmöglichkeiten.

Teilnahme an Branchenveranstaltungen, Messen und Konferenzen, um das Unternehmensprofil zu stärken und potenzielle Kunden zu gewinnen.

Qualifikation:

Abgeschlossenes Studium Bachelor, Master oder einem verwandten Bereich.
Nachweisliche Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich erneuerbare Energien.
Fundiertes Verständnis der erneuerbaren Energien, insbesondere Solar, und Speicher.
Starke Führungsfähigkeiten und Erfahrung in der Leitung von Vertriebsteams.
Ausgezeichnete zwischenmenschliche und kommunikative Fähigkeiten.
Fähigkeit, strategisch zu denken und innovative Lösungen zu entwickeln, um Geschäftschancen zu identifizieren und zu nutzen.
Analytische Fähigkeiten zur Auswertung von Vertriebsdaten und Ableitung von Handlungsempfehlungen.
Bereitschaft zu Geschäftsreisen und Teilnahme an Veranstaltungen

Geboten wird:

Wettbewerbsfähiges Gehaltspaket mit Bonussystem basierend auf Leistung.
Spannende Möglichkeit, an vorderster Front der Energiewende mitzuwirken.
Dynamisches und innovatives Arbeitsumfeld mit Raum für persönliches Wachstum und berufliche Entwicklung.
Zusammenarbeit mit einem engagierten Team von Fachleuten in der Branche erneuerbare Energien.
Wenn Sie über die erforderlichen Fähigkeiten und Qualifikationen verfügen und daran interessiert sind, unser Team als Senior Vertriebsmanager im Bereich erneuerbare Energien zu verstärken, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme

Kontakt

Wenn Sie an dieser Herausforderung interessiert sind, freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit, bitte an:

Hans-Joachim Gruneck – SWISSCONSULT-Partner

Tel.: +49 211 17607640

Mobil: +49 175 4040441

Mail: gruneck@swissconsult.org

Ihre Daten werden wir nach der EUDSGVO selbstverständlich vertraulich behandeln.

Wir freuen uns auf Sie!