

FOLLOW US INTO THE SOLAR FUTURE



WIR SUCHEN ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT EINE/N MITARBEITER/IN ALS KEY ACCOUNT MANAGER VERTRIEB (M/W/D)

Verstehen, voranbringen, verbessern – Als Distributor für Photovoltaikkomponenten und -lösungen arbeitet unser familiäres Team an insgesamt sechs Standorten weltweit daran, die Wünsche unserer vielfältigen Kunden zu verstehen, die Verbreitung der zukunftsfähigen Solarenergie voranzubringen und die Effizienz installierter Anlagen zu verbessern. Wir nehmen unsere Verantwortung ernst, den wachsenden Solarmarkt mit Know-how und Spaß an der Sache mit intelligenten Lösungen und erstklassigen Wechselrichtern und Solarmodulen zu versorgen.

Sie haben bereits Berufserfahrung in der Kundenbetreuung und Auftragsabwicklung?
Sie suchen einen Arbeitsplatz, in dem Ihre Ideen willkommen sind?

Dann werden Sie Teil eines erfolgreichen, schnell wachsenden Unternehmens in der Solarbranche!

Für unseren Standort in München suchen wir zum nächstmöglichen Eintrittsdatum in Vollzeit eine/n **Mitarbeiter/in (m/w/d) als Key Account Manager Vertrieb**.

Ihr Job – Sie bringen uns weiter – mit Expertise und Offenheit

- Sie betreuen als erster Ansprechpartner bundesweit einige unserer wichtigsten Bestandskunden.
- Sie kümmern sich aktiv um den Verkauf und führen eine kompetente Kundenberatung zu unseren Solarwechselrichtern und Photovoltaiklösungen durch.
- Neben der Betreuung von bestehenden Großkunden fällt die Akquise von strategisch relevanten Neukunden in Ihren Aufgabenbereich.
- Sie begleiten Vertragsverhandlungen.
- Sie unterstützen unser Vertriebs- und Serviceteam bei der Durchführung von Präsentationen auf Kundenveranstaltungen, bei Webinaren oder Messen.
- Sie analysieren unser aktuelles Markt- und Wettbewerbsumfeld und passen Ihre Kundenberatung und -gespräche adäquat darauf an.

Ihr Profil – Kommunikativer Branchenprofi mit Vertriebs-Gen gesucht

- Sie haben eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, idealerweise mit technischem Hintergrund.
- Sie verfügen über Erfahrungen im Vertrieb von erklärungsbedürftigen (technischen) Produkten, idealerweise bereits in der Solarbranche.
- Die Kommunikation mit und Beratung von Kunden im Verkaufsgespräch ist Ihre Leidenschaft.
- Der Umgang mit MS-Office-Anwendungen und CRM-Tools ist für Sie selbstverständlich.
- Sie sind lernbegeistert und entwickeln sich gerne fachlich und persönlich weiter.
- Sie lassen sich von Solartechnik begeistern und legen Wert auf eine angenehme und teamorientierte Arbeitsweise.
- Gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Unser Angebot – flexibles Arbeiten in angenehmer Umgebung

- Wir bieten Ihnen ein familiäres Team mit langjähriger Erfahrung und weitreichenden Branchenkenntnissen.
- Als europäischer Generaldistributor für eines der größten Unternehmen im Bereich Leistungs- & Kommunikationselektronik können wir eine sichere Auftragslage garantieren und leisten einen nennenswerten Beitrag zum Klimaschutz.
- Wir legen sehr hohen Wert auf ein angenehmes Arbeitsklima.
- Ihren persönlichen Einsatz in unserem Unternehmen honorieren wir mit einer überdurchschnittlichen und leistungsgereichten Vergütung.
- Ihre Arbeitszeit gestalten Sie flexibel in Vollzeit, gerne auch im Homeoffice.
- Kurze Entscheidungswege stehen für unser modernes Unternehmensleitbild.
- Selbstverständlich stellen wir Ihnen einen Firmenwagen zur Verfügung.

Möchten Sie nun Teil unseres Teams werden und Ihren Teil zur Energiewende beitragen?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an bewerbung@wattkraft.com.