

# FOLLOW US INTO THE SOLAR FUTURE



## WIR SUCHEN ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT EINE/N MITARBEITER/IN ALS DISTRIBUTION SALES CHANNEL MANAGER (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 Distribution Sales Channel Manager**.

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

- Sie entwickeln langfristige Strategien zur Gewinnung von Geschäftsanteilen der Partner in allen Produktkategorien und öffnen neue Vertriebskanäle.
- Sie verwalten alle wichtigen Stakeholder-Beziehungen zu den Vertriebspartnern.
- Sie erstellen Wachstumspläne nach vereinbarten Kennzahlen und Zielen.
- Sie koordinieren die Investitionen in Vertriebskanäle zur Optimierung von Ergebnissen und Leistung.
- Die Planung und Durchführung von umsatzfördernden Aktivitäten mit Partnern zur Steigerung der Vertriebskanalbreite gehört ebenfalls zu Ihrem Aufgabengebiet.

### Ihr Profil – Kommunikativer Branchenprofi mit Vertriebs-Gen gesucht

- Sie verfügen über langjährige Erfahrungen im Key Account Management und weitreichende Kenntnisse der deutschen Solarbranche.
- Die Kommunikation mit und Beratung von strategischen Großkunden ist Ihre Leidenschaft.
- Der Umgang mit MS-Office-Anwendungen und CRM-Tools ist für Sie selbstverständlich.
- Ein hohes Maß an Zielorientierung und eine lösungsorientierte Denk- und Handlungsweise setzen wir voraus.
- 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- & Kommunikations-elektronik 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](mailto:bewerbung@wattkraft.com).