

FOLLOW US INTO THE SOLAR FUTURE



WIR SUCHEN AB SOFORT KEY ACCOUNT MANAGER FÜR E-MOBILITY UND LADEINFRASTRUKTUR (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 zukunfts-fähigen 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 im Vertrieb?

Sie suchen einen Arbeitsplatz in dem Ihre Ideen willkommen sind?

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

Zur Verstärkung unseres deutschlandweit agierenden Sales-Teams suchen wir ab sofort am Standort in Berlin in Vollzeit eine/n Mitarbeiter/in als **Key Account Manager für E-Mobility und Ladeinfrastruktur (M/W/D)**.

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

- Sie betreuen kompetent und als erster Ansprechpartner einige unserer wichtigsten bestehenden Kunden.
- Sie kümmern sich aktiv um den Verkauf und führen eine kompetente Kundenberatung zu unseren E-Mobilitätslösungen durch.
- Die Betreuung von Bestandskunden und der Aufbau eines eigenen Kundenstammes im Bereich Ladeinfrastruktur fällt in Ihren Aufgabenbereich.
- Sie begleiten Vertragsverhandlungen.
- Sie weisen die Auftragsbearbeitung im Backoffice an - von A wie Angebotserstellung über R wie Rechnungslegung und W wie Warenwirtschaft bis Z wie Zufriedenheit unserer Kunden.
- Sie unterstützen unser Vertriebs- und Serviceteams 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 im Bereich E-Mobility und Ladesäulenteknik.
- 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.
- Gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

- Sie arbeiten mit Sorgfalt und Zuverlässigkeit, dabei liegt Ihnen eigeninitiatives und abwechslungsreiches Arbeiten besonders.
- 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.

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- und Kommunikations-elektronik können wir eine sichere Auftragslage garantieren und leisten einen nennenswerten Beitrag zum Klimaschutz.
- Wir legen sehr hohen Wert auf ein angenehmes und innovatives Arbeitsklima.
- Sie arbeiten in einem modernen Bürogebäude in Berlin Schönefeld mit sehr guter infrastruktureller Lage und unmittelbarer Anbindung zum ÖPNV.
- 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.

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

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