



Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter (m/w)

Referenznr. 2018-10-DGU

Die HPS Home Power Solutions GmbH ist ein schnellwachsendes Berliner Technologieunternehmen. Wir entwickeln und produzieren integrierte Systeme zur Speicherung von Sonnenenergie für die ganzjährige Strom- und Wärmeversorgung von Ein- und Mehrfamilienhäusern aus der eigenen Solaranlage – 100% unabhängig, CO2 frei und transparent. Wir sind ein interdisziplinäres Team von 50 Mitarbeitern – erfahren, leidenschaftlich und begeistert mit dem Ziel, mit unserer Arbeit die Welt zu verändern.

Für unseren Firmensitz in Berlin suchen wir ab sofort eine fachlich versierte, kommunikative und tatkräftige Persönlichkeit als Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter (m/w) in Vollzeit.

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für den Aufbau von Vertriebsstrukturen und Vertriebspartnern für unser Produkt PICEA.
- Sie übernehmen eigenverantwortlich die Verhandlung mit Kunden und Partnern.
- Sie führen Kundenbesuche durch und übernehmen die technische und kommerzielle Beratung.
- Sie bauen Netzwerke zu wichtigen Partner, wie z. B. Energieberatern, Ingenieur- und Planungsbüros, Architekten auf.
- Sie arbeiten eng mit den Kollegen aus dem Vertriebsinnendienst, dem Marketing und dem Produktmanagement zusammen.
- Sie sind verantwortlich für die Pflege und ständige Aktualisierung von Kundendaten in unserem CRM-System.
- Sie beobachten den Wettbewerb und seine Aktivitäten.
- Sie nehmen aktiv an Messen und Ausstellungen teil.

Ihr Profil:

- Sie haben ein Studium in einer technischen Fachrichtung (bspw. Elektrotechnik, Maschinenbau, Umwelttechnik) oder zum Wirtschaftsingenieur erfolgreich abgeschlossen
- Sie können erste Erfahrung im Vertrieb, idealerweise von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern, vorweisen.
- Sie haben idealerweise Erfahrungen mit Produkten aus dem Bereich Energie und Umwelt im B2C-Umfeld.
- Sie besitzen ein hohes technisches Verständnis, gute kaufmännische Kenntnisse sowie eine analytische, zuverlässige und qualitätsorientierte Arbeitsweise.
- Sie besitzen ein sicheres und verbindliches Auftreten in Verbindung mit einer kommunikativen Persönlichkeit.
- Sie haben anwendungssichere Kenntnisse von CRM-Systemen sowie in MS Office.
- Sie kommunizieren verhandlungssicher in deutscher und englischer Sprache.

Wir bieten Ihnen die Mitarbeit in einer jungen Firma mit einem revolutionären Produkt für den Heimenergiebereich und mit einem begeisterten Team. Wir wollen stark wachsen und brennen darauf, mit unseren Produkten die Energiewende voranzutreiben. Erfahrene Bewerber können schnell Verantwortung übernehmen, sehr gute Berufsanfänger haben die Möglichkeit in unserem vielseitig aufgestellten Team, schnell in neue Aufgaben hineinzuwachsen. Der Arbeitsstandort ist im Technologiepark Adlershof in Berlin.

Interessiert? Wenn Sie glauben, dieser interessanten und sicherlich auch fordernden Aufgabe gerecht werden zu können, dann senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail.