



Technical Sales Mitarbeiter / Vertriebsingenieur (m/w/d)

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 Technical Sales Mitarbeiter/Vertriebsingenieur (m/w/d) in Vollzeit (Referenznummer 2019-13-KSC).

Ihre Aufgaben:

- Sie verantworten den stetigen Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten und Gewinnung von Vertriebspartnern für unser Produkt PICEA.
- Sie führen Kundenbesuche durch, übernehmen eigenverantwortlich die Verhandlung sowie technische Beratung und identifizieren den individuellen Bedarf unserer Kunden und Partner.
- Sie stellen adäquate Unterlagen zur Übergabe an unsere Vertriebspartner und Kunden zusammen.
- Sie nehmen aktiv an Messen und Ausstellungen teil und 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.

Ihr Profil:

- Sie haben ein Studium in einer technischen Fachrichtung (bspw. Elektrotechnik, Maschinenbau, Umwelttechnik) oder zum Wirtschaftsingenieur erfolgreich abgeschlossen oder können eine vergleichbare Ausbildung vorweisen.
- Sie haben erste Erfahrung im Vertrieb, idealerweise von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern.
- Sie haben idealerweise Erfahrungen mit Produkten aus dem Bereich Energie und Umwelt im B2C und/oder B2B-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 befindet sich 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 an: hr@homepowersolutions.de.