



Vertriebsingenieur / Technical Sales Manager (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 mehr als 65 Mitarbeitern – erfahren, leidenschaftlich und begeistert mit dem Ziel, mit unserer Arbeit die Welt zu verändern.

Für unseren Firmensitz in Berlin (ab sofort) oder unserem Vertriebsbüro in München (ab Herbst) suchen wir eine fachlich versierte, kommunikative und tatkräftige Persönlichkeit als Vertriebsingenieur / Technical Sales Manager (m/w/d) in Vollzeit (Referenznummer 2019-22-RDO).

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für die Akquise und Betreuung von Kunden sowie Vertriebs- & Installationspartnern für unser Produkt PICEA.
- Sie führen Kundenbesuche durch, übernehmen eigenverantwortlich die technische Beratung und identifizieren den individuellen Bedarf unserer Kunden und Partner.
- Sie erarbeiten adäquate technische und kommerzielle Unterlagen zur Übergabe an unsere Vertriebspartner und Kunden.
- Sie schulen unsere Vertriebs- und Installationspartner und begleiten diese zur Qualitätssicherung und zum Wissenstransfer.
- Sie nehmen aktiv an Messen und Produktdemonstrationen teil.
- Sie arbeiten eng mit den Kollegen aus dem Vertrieb, 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 mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb bzw. im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern.
- Sie haben Erfahrung mit Produkten aus den Bereichen Energie, Solar und/oder Umwelt, idealerweise Hausenergietechnik.
- Sie besitzen ein hohes technisches Verständnis, gute kaufmännische Kenntnisse sowie eine analytische, zuverlässige und qualitätsorientierte Arbeitsweise.
- Sie besitzen ein sicheres und verbindliches Auftreten und exzellente kommunikative Fähigkeiten.
- Sie haben anwendungssichere Kenntnisse von CRM-Systemen sowie in MS Office.
- Sie sind bereit, regelmäßig innerhalb der DACH-Region und gelegentlich international zu reisen.
- Sie haben fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Wir bieten Ihnen eine langfristige Perspektive in einem innovativen und stark wachsenden Unternehmen für den Heimenergiebereich. Mit einem exzellenten und revolutionären Produkt sowie einem hochmotivierten Team und Spaß an der Arbeit wollen wir stark wachsen und brennen darauf, die Energiewende voranzutreiben. Sie erwartet ein vielseitiges Aufgabengebiet in einem dynamischen Start-Up zum Mitgestalten und mit individuellem Gestaltungsfreiraum. Der Arbeitsstandort ist im Technologiepark Adlershof in Berlin (ab sofort) oder in München (ab Herbst).

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.