



Manager Sales & Accounts (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 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 Manager Sales & Accounts (m/w/d) in Vollzeit (Referenznummer 2019-23-RDO).

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für den Aufbau und die Betreuung von Kunden und Vertriebspartnern für unser Produkt PICEA.
- Sie sind das Gesicht des Unternehmens und erster Ansprechpartner für unsere Kunden. Sie finden gemeinsam mit Ihnen die bestmögliche Lösung.
- Sie führen Kundenbesuche durch und übernehmen eigenverantwortlich die Beratung und Verhandlung mit Kunden und Partnern.
- Sie bauen das Netzwerk zu wichtigen Partnern weiter auf (wie z. B. Fertighaushersteller, Energieberater, Ingenieur- und Planungsbüros, Energieversorger) und pflegen dieses.
- Sie arbeiten eng mit den Kollegen aus dem technischen Vertrieb, dem Marketing und dem Produktmanagement zusammen.
- Sie helfen proaktiv mit, unsere User- und Customer-Experience stetig weiter zu verbessern.
- Sie sind verantwortlich für die Pflege und ständige Aktualisierung von Kundendaten in unserem CRM-System.
- Sie beobachten den Wettbewerb und seine Aktivitäten.

Ihr Profil:

- Sie besitzen exzellente kommunikative Fähigkeiten und begeistern durch Ihr offenes aber dennoch sicheres und gewinnbringendes Auftreten.
- Sie können mindestens 5+ Jahre relevante Vertriebserfahrung vorweisen, idealerweise von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern idealerweise im B2C als auch B2B-Umfeld.
- Sie haben Erfahrung mit Produkten aus den Bereichen Energie, Solar und/oder Umwelt, idealerweise Hausenergie-technik.
- Idealerweise besitzen Sie ein bestehendes Netzwerk von Partnern im Bereich Fertighaushersteller, Energieberater, Ingenieur- und Planungsbüros, und/oder Energieversorger.
- Sie haben ein Studium in einer technischen Fachrichtung oder zum Wirtschaftsingenieur erfolgreich abgeschlossen.
- 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 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 (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.