

Field Sales Manager (m/w/d)

im Energiesektor

Hast du Lust, den Energiemarkt aktiv mitzugestalten und Unternehmen bundesweit persönlich von innovativen Lösungen zu überzeugen? Du bist ein echter Beziehungsmensch, gehst gerne auf Kunden zu und hast Spaß daran, Vor-Ort-Termine eigenständig zu planen und Vertriebsgespräche erfolgreich zum Abschluss zu bringen?

Dann bist du bei uns genau richtig!

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir kommunikationsstarke Field Sales Manager (m/w/d), die im Außendienst KMU für unser Strom- und Gasprodukt gewinnen und zum Abschluss führen..

Deine Aufgaben:

- Branchenübergreifende Akquise von KMU und eigenständiger Aufbau einer deutschlandweiten Kundenpipeline
- Eigenständige Planung von Vor-Ort-Terminen und persönliche Vorstellung unseres Strom- und Gasprodukts
- Analyse der bestehenden Beschaffungssituation und Entwicklung passender Lösungen für den Strom- und Gaseinkauf
- Verständliche Vermittlung des aktiven Portfolio-Managements gegenüber Geschäftsführern, Einkaufsverantwortlichen und kaufmännischen Entscheidern
- Erstellung individueller Angebote und Begleitung des gesamten Sales-Prozesses bis zum Vertragsabschluss
- Konsequente Steuerung der Pipeline, eigenständige Angebotsverfolgung und nachhaltige Betreuung gewonnener Kunden
- Strukturierte Dokumentation der Vertriebsaktivitäten im CRM-System sowie zweiwöchentlicher persönlicher Austausch mit der Vertriebsleitung in Frankfurt

Dein Profil:

- Erfahrung im Außendienst (B2B) inklusive eigenständiger Tourenplanung
- Erfahrung in der Energiebranche und bestehende Geschäftskontakte von Vorteil
- Ausgeprägte Akquisitions- und Abschlussstärke, nachweisbare Erfolge im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte oder Dienstleistungen
- Sicheres Erkennen von Kundenbedürfnissen, verständliche Vermittlung wirtschaftlicher Zusammenhänge und souveräne Verhandlungsführung
- Sicheres, gepflegtes Auftreten als echter „Beziehungsmensch“ beim Kunden
- Hohe Eigenmotivation, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise sowie deutschlandweite Reisebereitschaft
- Führerschein der Klasse B sowie sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Deine Vorteile:

- Attraktives Fixgehalt mit leistungsorientierter Provision inkl. Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Flexible Homeoffice-Möglichkeiten
- Schlüsselposition beim strategischen Aufbau
- Dynamisches Vertriebsteam mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Tätigkeit in einem wachstumsstarken Markt mit großem Zukunftspotenzial
- Hohe Gestaltungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven im Unternehmen

Über uns:

Vertriebsstärke trifft Innovation – Ihre Chance im Energiemarkt!

Die GU Gesellschaft für Energie- und Umweltschutzberatung mbH ist seit 1974 ein führender Anbieter maßgeschneiderter Lösungen im Energiemanagement, Energieeinkauf und der Beleuchtungstechnik. Unser Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, Energiekosten zu optimieren und nachhaltige Beschaffungsstrategien zu entwickeln. Als Teil der VENI Energy Group, einem der führenden Energiedienstleister in Nordeuropa und Spanien mit über 50.000 Geschäftskunden, setzen wir auf innovative Ansätze und leistungsstarke Produkte für den Energiemarkt.



Bewirb Dich gerne mit Deiner Bewerbung und der Angabe Deines Starttermins per E-Mail bei bewerbung@gu-veni.de.