



Stellenangebot – Hallbergmoos

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für unseren Standort in Hallbergmoos einen Account Manager B2B für den Bereich Photovoltaik-Anlagen (m/w/d) in Vollzeit

Die Urenergie Sonne als Alternative zur Ausbeutung der fossilen Brennstoffe zu nutzen ist eine der größten Triebfedern unserer engagierten und hochmotivierten Mitarbeiter*innen. Unser Herz schlägt für erneuerbare Energien. Wenn auch du aktiv etwas für die Energiewende und den Klimaschutz tun möchtest, dann werde Teil unseres Teams! Als reiner Onlinehandel bieten wir sowohl Endkunden als auch gewerblichen Akteuren ein breites Sortiment an Photovoltaik Artikeln und Produkten für elektrisches Heizen.

Was wir suchen:

Als verkaufsorientierter Profi meisterst du mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl den Balanceakt zwischen der Erfüllung der Kundenwünsche und unseren Unternehmensanforderungen. Du setzt Prioritäten, behältst auch wenn es mal stressig wird den Überblick und lässt Dich nicht aus der Ruhe bringen. Als direkter Ansprechpartner für unsere Kunden im B2B Bereich sorgst du hier durch Souveränität und Professionalität für Kundenzufriedenheit und förderst aktiv langfristige Kundenbeziehungen. Du arbeitest strukturiert und ergebnisorientiert. Wir suchen Kollegen*innen, die mit uns gestalten, führen, verändern und wachsen wollen.

Dein Aufgabengebiet umfasst:

- Management unserer Bestandskundenkonten einschließlich der Aushandlung von Rahmenverträgen
- Gewinnung von Neukunden
- Entwicklung und Betreuung von Kundenbindungskampagnen
- Auf- und Ausbau sowie Pflege starker, langfristiger Kundenbeziehungen
- Teilnahme an Messen und Events
- Entwicklung von Vertriebsstrategien in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Marktbeobachtung- und Recherche
- Analyse von Potenzialen
- Ausarbeitung von Angeboten
- Wahrnehmung von Kundenterminen

Das können wir bieten:

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Einen sicheren Arbeitsplatz mit besten Zukunftsaussichten
- Ein interessantes, verantwortungsvolles und abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld
- Fachliche und persönliche Weiterentwicklung
- Ein faires Gehalt und einen möglichen Erfolgsbonus
- Moderne Arbeits- und Kommunikationsmittel
- Firmenevents
- Ein gutes Arbeitsklima mit engagierten und hilfsbereiten Kollegen*innen, die Spaß daran haben, gemeinsam Ziele zu erreichen
- Ein dynamisches Unternehmen mit dem Antrieb, das Leben der Menschen mit unseren Produkten zu bereichern
- Flache Hierarchien
- Ein offenes Ohr und Herz für neue Ideen und Wege

Das solltest Du mitbringen:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation mit anschließender mehrjähriger Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im B2B Bereich
- Technisches Verständnis und Erfahrung in der PV-Branche
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und verhandlungssicheres Englisch
- Begeisterungsfähigkeit, hohe Eigenmotivation und Flexibilität
- Interesse am ständigen Vergrößern des betrieblichen Netzwerks
- Routinierter Umgang mit den gängigen MS Office Anwendungen
- Sicheres und gewinnendes Auftreten und Spaß am Umgang mit Menschen
- Ziel- und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Dienstleistungs- und Serviceorientierung
- Zuverlässigkeit

Uns ist wichtig, dass du Ideen einbringst, „über den Tellerrand hinausschaust“, zuverlässig und gewissenhaft bist. Wir bieten dir eine Stelle in einem kleinen, dynamischen Team!

Bereit, gemeinsam mit uns die Zukunft zu gestalten? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung. Wir erwarten deine Unterlagen ausschließlich digital an: bewerbung@alpha-solar.info

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

Team Alpha Solar

Ansprechpartnerin für Rückfragen: Frau Schwaiger – Tel: +49 (0) 811 299907-92

Alpha Solar & Heizungstechnik GmbH – Messerschmittstr. 5 - 85399 Hallbergmoos - Tel: +49 (0) 811 299907-0 - www.alpha-solar.info