

Sales Manager (m/w/d)

unbefristet in Vollzeit in West- und Süddeutschland (remote)

Über uns

Als Teil eines der führenden Energiekonzerne Europas beliefern wir Unternehmen mit Strom in großem Maßstab. Den Schwerpunkt bilden dabei Industrieunternehmen und lokale Stromversorger. Mit Zugriff auf eine europaweit diversifizierte Energieerzeugung garantieren wir unseren Kunden einen sicheren und wirtschaftlichen Strombezug.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen erfahrenen Sales Manager (m/w/d) mit fundierten Kenntnissen in der Energiewirtschaft. In dieser Schlüsselrolle bist du verantwortlich für die strategische Kundenakquise und -betreuung sowie die Umsetzung von Vertriebsstrategien. Du analysierst Marktpotenziale, identifizierst neue Geschäftsmöglichkeiten und trägst aktiv zur Umsatzsteigerung bei. Als Schnittstelle zwischen Kunden, internen Fachbereichen und externen Partnern stellst du sicher, dass unsere Lösungen optimal auf die Anforderungen des Energiemarktes abgestimmt sind. Dein Beitrag ist entscheidend für den Ausbau unserer Marktposition und den langfristigen Unternehmenserfolg.

Deine Aufgaben

- Identifizierung und Gewinnung von Großkunden im Bereich der energieintensiven Industrie, Gewerbekunden sowie Stromversorgung
- Aufbau langfristiger Kundenpartnerschaften
- Entwicklung von Vertriebsstrategien zur Marktdurchdringung und Erschließung neuer Marktpotenziale
- Ausarbeitung maßgeschneiderter Angebote und Führung von Vertragsverhandlungen mit Kunden
- Analyse von Markttrends, Wettbewerbern und regulatorischen Entwicklungen, um frühzeitig auf Veränderungen zu reagieren und neue Marktchancen zu identifizieren
- Mitwirkung am Aufbau und der kontinuierlichen Optimierung interner Prozesse, um eine effiziente Vertriebsorganisation zu gewährleisten - angepasst an die Bedürfnisse des jungen Unternehmens
- Repräsentation des Unternehmens bei Veranstaltungen, wie Messen und Branchenevents, um das Netzwerk auszubauen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu generieren
- Regelmäßige Erstellung von Vertriebsberichten und Umsatzprognosen auf Basis von KPIs zur Überwachung der Zielerreichung

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit wirtschaftlichem oder technischem Schwerpunkt oder vergleichbare Ausbildung wünschenswert
- Mehrjährige Erfahrung in der Kundenakquise und -betreuung, idealerweise im B2B-Vertrieb von Vorteil
- Idealerweise belastbares Netzwerk im Segment Industriekunden oder Stadtwerke
- Gute Einblicke in Beschaffungs- und Handelsmodellen gewünscht
- Bestenfalls profundes Verständnis der Energiemärkte (u.a. Marktrisiken, Bilanzkreismanagement)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir bieten

- Verantwortungsvolle Aufgaben mit hohem Gestaltungsspielraum eingebettet in die Strukturen und die Finanzstärke eines europaweit bedeutenden Energiekonzerns
- Start-Up Mentalität in einem internationalen Arbeitsumfeld
- Teamorientierte Zusammenarbeit in einer freundlichen und dynamischen Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien
- Ein attraktives Gehaltspaket inklusive Firmenwagen
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice
- 30 Tage Urlaub

Möchtest Du mit uns gemeinsam dieses einmalige Projekt meistern?

Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung per E-Mail unter Angabe des nächstmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung.

Wenn du nicht alle Kriterien erfüllst, ist das kein Problem. Wir freuen uns dennoch auf deine Bewerbung und deine Bereitschaft, dich mit uns zu entwickeln. Wir wollen gemeinsam Großes bewegen und sind bereit, in dich zu investieren.

Felicitas Birling

HR-Team

+49 30 520060255

E-Mail: personal@epenergie.de

EP Energie Deutschland GmbH