Sales & Commercial Operations Manager (m/w/d)

📍 Würzburg, Deutschland (hybrid)

- Angestellte/r
- Vertriebsassistenz

Wer wir sind

Wir bei AXSOL entwickeln Batteriespeichersysteme für verschiedene Anwendungsgebiete. Unsere Energy Container Solutions sind stationäre Batterie-Großspeicher, die Kunden aus Industrie, Gewerbe, Utilities und Infrastruktur bedienen. Im Jahr 2021 wurden wir von der Aerospace & Defense Review als einer der Top 10 Defense Tech Solution Provider in Europa ausgezeichnet. Im Jahr 2023 erhielten wir zudem die Auszeichnung von Energy Tech Review als einer der Top 10 Battery Storage Solutions Provider in Europa für unsere Energy Container Solutions.

Das kommt auf Dich zu

- Hochwertige und innovative Produkte in einem der wichtigsten Wachstumsmärkte im Bereich der erneuerbaren und nachhaltigen Technologien
- Gründliches Onboarding und intensives Training zum Know-How-Aufbau unseres Produktportfolios und der Technologien
- Leistungs- und begeisterungsfähiges Team
- Abwechslungsreiche Aufgaben in einem erfolgreichen, stark wachsenden Unternehmen

- Früh Verantwortung übernehmen und Vorschläge wirksam einfließen lassen

Aufgaben

- Erstellung und Qualitätssicherung von Angeboten in enger Zusammenarbeit mit dem Sales-Team
- Koordination und aktive Unterstützung bei nationalen und internationalen Ausschreibungen
- Unterstützung bei der Vertragsgestaltung und -prüfung in Abstimmung mit der Geschäftsleitung und ggf. externen Beratern
- Vor- und Nachbereitung von Verhandlungsgesprächen sowie Begleitung von Vertragsverhandlungen
- Pflege und Weiterentwicklung des CRM-Systems sowie systematische Kundendatenbetreuung
- Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Unterstützung der Vertriebsstrategie
- Organisation von Vertriebsprozessen, internen Abstimmungen und vertriebsrelevanten Reportings
- Schnittstelle zwischen Vertrieb, Marketing, Operations und Product Management zur Prozessharmonisierung

Qualifikation

- Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise im Bereich stationärer Batteriespeicher, erneuerbarer Energien oder verwandten Industrien
- Fundierte Erfahrung in der Nutzung und Pflege von CRM-Systemen
- Selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise mit einem starken Fokus auf den Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und Verhandlungsgeschick
- Reisebereitschaft für Messen, Kundentermine und Veranstaltungen innerhalb der DACH-Region
- Teamorientierte Arbeitsweise, kombiniert mit Eigeninitiative und Hands-on-Mentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Benefits

- Arbeitsplatz in einer nachhaltigen Branche
- Firmenevents
- Rabatte für Mitarbeitende
- Weiterbildungen
- ÖPNV-Ticket / Job-Ticket
- Mitgestaltungsmöglichkeiten
- Parkmöglichkeiten
- Gute Verkehrsanbindung
- Moderne technische Ausstattung
- Tischfußball (Kicker), Basketballkorb
- Wasser- und Kaffeeflatrate
- regelmäßig frisches Bio-Obst

Sende uns Deinen Lebenslauf mit kurzem Motivationsschreiben unter Angabe Deines frühestmöglichen Starttermins zu!

WIR FREUEN UNS AUF DICH!

AXSOL GmbH

Wir sind ein dynamisches und hoch motiviertes Team, das innovative Batteriespeichersysteme für verschiedene Anwendungen entwickelt. Unsere Energy Container Solutions integrieren stationäre Batteriespeicher in Energiecontainern in Kombination mit unserem hauseigenen Energiemanagementsystem AXOS. Die Energy Container Solutions helfen Ihnen, Ihren Anteil an erneuerbaren Erzeugern zu maximieren, Ihre Versorgung zu sichern, Kosten zu sparen und mehr Planungssicherheit zu gewährleisten. Als Projektpartner unterstützen wir Sie gerne bei der Konzeption, Planung und Umsetzung Ihres individuellen Batteriespeichersystems.

Jetzt bewerben