

Sales Manager (w/m/d)



ÜBER UNS:

Eine 100% grüne, zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung - das ist unsere Vision bei VSB Group.

Seit fast 30 Jahren arbeiten wir an diesem Ziel und haben seitdem viele Wind- und Photovoltaikparks entwickelt. Darüber hinaus sind wir auch in der technischen und kaufmännischen Betriebsführung von Energieparks tätig. Über 500 Mitarbeitende an 21 Standorten in ganz Europa arbeiten Hand in Hand, um die Energiewende voranzutreiben. Nur dank ihnen kommen wir unseren ehrgeizigen Zielen Tag für Tag ein Stück näher. Und neben der immer größer werdenden Bedeutung der erneuerbaren Energien für eine nachhaltige Energieversorgung wachsen auch wir als Unternehmen stetig weiter.

Werde auch Du Teil dieses tollen Teams und lass uns gemeinsam den Weg in eine grüne Zukunft gestalten!

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort Dresden, Berlin oder München:

Sales Manager (w/m/d)

DEINE MISSION:

- **Entwicklung der Region:** Verantwortung für die Entwicklung und den kommerziellen Erfolg einer definierten Vertriebsregion bzw. eines Vertriebssegment
- **Vertrieb & Akquise:** Durchführung von Remote- und vor-Ort Vertriebsgesprächen, aktive Neukundenakquise und proaktives Netzwerken zur eigenen Leadgenerierung

- **Angebotsmanagement:** Erstellung von Angeboten sowie eigenverantwortliche Ausschreibungen für (Neu-)Projekte
- **CRM-Dokumentation:** Vollständige Erfassung aller Kunden, Ansprechpartner, Verkaufschancen, Projekte und Vertriebsaktivitäten in unserem CRM-System
- **Stakeholdermanagement:** Proaktive interne und externe Abstimmung zur Sicherstellung des Projekterfolgs und als zentrale Stimme des Kunden innerhalb der VSB
- **Kundenbeziehungsmanagement:** Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie die Entwicklung möglicher Kooperationsmodellen

SO MACHST DU DEN UNTERSCHIED:

- Studienabschluss im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, BWL oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Sektor der erneuerbaren Stromerzeugung und/oder der E-Mobilität
- Erste Erfahrung im Projekt- sowie Stakeholdermanagement sind von Vorteil
- Strukturierte, analytische und agile Arbeitsweise, ein hohes Maß an Eigeninitiative sowie unternehmerisches Handeln
- Leidenschaft für Vertrieb sowie eine Begeisterung für die Energie- und Verkehrswende; zudem ein solides Netzwerk im Bereich der institutionellen und privatwirtschaftlichen Investoren
- Gewinnende Persönlichkeit, sicheres Auftreten und Beratungskompetenz
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse (mind. Level B2) in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft

UNSER BEITRAG:

- Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit 30 Tagen Jahresurlaub
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilen Arbeiten inkl. Zuschuss zur Ausstattung
- Attraktive Bonusmodelle im Innen- wie Außendienst
- Monatlicher Zuschuss zu den Kinderbetreuungskosten von bis zu 100 Euro pro Kind
- Förderung nachhaltiger Mobilität mit dem JobRad
- Wahlmöglichkeit zwischen TicketPlusCard, D-Ticket und EGYM Wellpass in unserem Cafeteria-System
- Kostenfreie Heiß- und Kaltgetränke sowie Obst- und Gemüsekörbe
- Spannende Entwicklungschancen durch internationales Wachstum
- Individuell zugeschnittene Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ausgezeichnete Arbeitsatmosphäre und kollegiales Miteinander

- Bereichsübergreifende und internationale Projekt- und Teamarbeit
- Regelmäßige Mitarbeiter- und Teamevents

BEI FRAGEN:

Frau Luisa Nütz | Professional Recruiting & HR Operations | VSB Holding GmbH
Tel. +49 351 21183 400 | growtogether@vsbgroup.energy