

# Team Lead Sales (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 (remote):

## Team Lead Sales (w/m/d)

## DEINE MISSION:

- **Teamführung:** Fachliche und disziplinarische Führung des Teams Sales
- **Ziel- & Prozesssteuerung:** Umsetzung der Vorgabe und Ziele der Abteilungsleitung für das Team sowie Ressourcenplanung, -bereitstellung, Prozessüberwachung und -

optimierung

- **Budgetverantwortung:** Planung, Überwachung und Einhaltung des Teambudgets
- **Leadmanagement & Marketingabstimmung:** Verantwortung für die Leadgenerierung sowie die Abstimmung und Koordination der Marketingaktivitäten in enger Abstimmung mit der Marketingabteilung
- **Vertrieb & Akquise:** Durchführung von Remote- und Vor-Ort-Vertriebsgesprächen, aktive Ansprache potenzieller Neukunden sowie proaktiver Aufbau und Pflege relevanter Netzwerke zur Unterstützung der Leadgenerierung
- **Angebots- & CRM-Management:** Erarbeitung von Angeboten, eigenverantwortliche Ausschreibungen für (Neu-)Projekte sowie vollständige Erfassung aller Kunden, Ansprechpartner, Verkaufschancen, Projekte und Vertriebsaktivitäten in unserem CRM-System
- **Stakeholdermanagement:** Proaktive interne und externe Abstimmung zur Sicherstellung des Projekterfolgs und zur Vertretung der Kundeninteressen innerhalb der Organisation
- **Kundenbeziehungsmanagement:** Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie Entwicklung potenzieller Kooperationsmodelle

## SO MACHST DU DEN UNTERSCHIED:

- Studienabschluss im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, BWL oder eine vergleichbare Qualifikation
- Ausgeprägte Erfahrung mit dem Aufbau, Strukturierung und Optimierung von Sales & Marketingaktivitäten im B2B Bereich
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Sektor der erneuerbaren Stromerzeugung und/oder der E-Mobilität
- Expertise mit Leadgenerierung und CRM Systemen
- Erfahrung im Projekt- sowie Stakeholdermanagement sind von Vorteil
- Strukturierte, analytische und agile Arbeitsweise, ein hohes Maß an Eigeninitiative sowie unternehmerisches Handeln
- Starke Vertriebsorientierung und Begeisterung für die Energie- und Verkehrswende, kombiniert mit einem etablierten Netzwerk institutioneller und privatwirtschaftlicher Investoren
- Gewinnende Persönlichkeit, sicheres Auftreten, 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 | [growthtogether@vsgroup.energy](mailto:growthtogether@vsgroup.energy)