

Über die Northwest Gruppe

Bei der Northwest Gruppe arbeiten wir an einer der wichtigsten Aufgaben unserer Zeit: der Energiewende.

Was als regionaler Anbieter begann, ist heute eines der führenden Solarunternehmen Deutschlands. Unser Wachstum verdanken wir Menschen, die mit Leidenschaft, Fachwissen und Teamgeist nachhaltige Lösungen schaffen – Tag für Tag.

Von Photovoltaikanlagen und Stromspeichern über Wärmepumpen bis hin zu Wallboxen – Seit unserer Gründung setzen wir uns mit Leidenschaft und Kompetenz dafür ein, unseren Kunden die perfekten, maßgeschneiderten Solar- und Energielösungen zu bieten.

Für unseren neuen Standort in **Stuttgart** suchen wir einen

Head of Sales (m/w/d) B2B-Vertrieb EE / PV-Projektgeschäft

Stuttgart | Hybrid | Unbefristet

Du übernimmst die Gesamtverantwortung für unseren B2B-Vertrieb und berichtest direkt an die Geschäftsführung. Als Sparringspartner des Managements gestaltest du Vertriebsstrategie und -prozesse, baust dein Team aus und treibst nachhaltiges Wachstum sowie unsere Marktposition voran. Eine Schlüsselrolle mit echtem Gestaltungsspielraum – nicht eine weitere Vertriebsleitung in fertigen Konzernstrukturen.

Deine Aufgaben

Steuerung & Wachstum – das Fundament

- Verantwortung für Umsatz, Pipeline-Qualität und Zielerreichung
- Einführung und Steuerung relevanter KPIs
- Markt- und Wettbewerbsanalysen inklusive Ableitung von Maßnahmen

Aufbau & Weiterentwicklung – dein Gestaltungsspielraum

- Entwicklung und Umsetzung einer skalierbaren Vertriebsstrategie
- Aufbau und Weiterentwicklung effizienter Vertriebsprozesse und CRM-Strukturen
- Fachliche und disziplinarische Führung eines wachsenden Vertriebsteams – inklusive Förderung und Befähigung der Mitarbeitenden

Markt & Kunden – dein operativer Außenauftritt

- Betreuung und Ausbau strategischer Key Accounts (Installateure, Gewerbekunden)
- Unterstützung bei komplexen Angebots- und Vertragsverhandlungen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Branchenevents
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung, Marketing und Projektteams

Dein Profil

Was wir brauchen

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb
- Führungserfahrung und nachweisliche Erfolge im Aufbau skalierbarer Vertriebsstrukturen
- Sicherer Umgang mit KPIs, Forecasts und modernen CRM-Systemen
- Sehr gute Deutschkenntnisse

Was den Unterschied macht

- Erfahrung im PV-Projektgeschäft oder in erneuerbaren Energien
- Erfahrung im Aufbau eines neuen Standorts oder einer neuen Region

Das bieten wir dir

- Schlüsselposition mit echtem Gestaltungsspielraum und direktem Zugang zur Geschäftsführung
- Unbefristete Festanstellung in einer stark wachsenden Zukunftsbranche
- Attraktives Vergütungsmodell
- Kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitsmodelle
- Die Möglichkeit, aktiv die Energiewende mitzugestalten

Klingt nach deiner nächsten Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

JETZT BEWERBEN

DIE NORDWEST GRUPPE

Industriestraße 4, 26892 Dörpen

Elena Melnik

T: +49 (0) 49 63 739 808

E: melnik@nordwestgruppe.de

Nordwest Gruppe.
Solar + Neue Energien