



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. Mit dem Markthochlauf von PV, Speichern und Wärmepumpen wachsen wir – und mit dem Wachstum brauchen wir erfahrene Vertriebler, die ihr Gebiet eigenverantwortlich entwickeln, nicht abarbeiten.

Deshalb suchen wir für unsere Vertriebsgebiete **Nord-Ost, Mitte-Ost** und **Süd-West** einen

Regional Sales Manager Außendienst (m/w/d) Photovoltaik B2B

Home-Office | Außendienst in deinem Wunschgebiet in Deutschland (Nord-Ost, Mitte-Ost und Süd-West) | unbefristet

Deine Vertriebserfahrung verdient eine Aufgabe mit echtem Impact. Wir suchen einen erfahrenen Vertriebsprofi (m/w/d) für den Außendienst Photovoltaik in Deutschland.

Deine Aufgaben

Gebietsverantwortung – dein Kerngeschäft

- Betreuung und strategischer Ausbau bestehender B2B-Kunden (Installateure, Projektentwickler, Fachhändler)
- Aktive Neukundenakquise und Entwicklung strategischer Zielkunden

- Umsatz- und Ergebnisverantwortung für dein Wunschgebiet in Deutschland Beratung & Abschluss – dein Handwerk
- Produktpräsentationen und technische Beratung – vor Ort und digital
- Angebotserstellung, Vertragsverhandlungen und Vertragsabschlüsse
- Markt- und Wettbewerbsanalyse für dein Wunschgebiet

Schnittstellen & Marktpräsenz

- Enge Zusammenarbeit mit Produkt-, Einkaufs- und Vertriebsteams
- Teilnahme an Fachmessen und Branchen-Events
- Eigenständige Planung deiner Kundentermine und Reisetage

Dein Profil

Was wir brauchen

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Außendienst, idealerweise in Photovoltaik oder erneuerbaren Energien
- Nachweisliche Erfolge im Aufbau und in der Weiterentwicklung von Vertriebsgebieten – Bestandsgeschäft und Neukundenakquise
- Hohe Reisebereitschaft im Wunschgebiet in Deutschland
- Freude am Umgang mit digitalen Tools und die Bereitschaft, sich in neue Systeme (z. B. CRM) einzuarbeiten
- Idealerweise Studium in BWL, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare kaufmännische/technische Qualifikation

Was den Unterschied macht

- Technisches Verständnis für Photovoltaik-Anlagen
- Eigenständige, strukturierte Arbeitsweise – du planst dein Gebiet wie dein eigenes Unternehmen

Das bieten wir dir

Wir wissen um den Wert langfristiger Zusammenarbeit. Deswegen bieten wir dir folgende Benefits:

- **Vergütung mit echter Hebelwirkung:** ein sehr gutes Grundgehalt plus erfolgsabhängige Provision mit offenem Potenzial nach oben.
- **Firmenwagen der Mittelklasse zur Privatnutzung** – passend zu deiner Außendienstrolle.
- **Moderne IT-Ausstattung:** Lenovo-Laptop und Apple-Mobilgeräte für professionelles Arbeiten unterwegs und im Homeoffice.
- **Reiner Außendienst auf Homeoffice-Basis:** Du planst deine Termine und Reisetage flexibel und eigenverantwortlich.
- **Firmenfitness über EGYM Wellpass:** Zugang zu über 8.500 Sport- und Wellnesseinrichtungen deutschlandweit.

- **Gestaltungsspielraum statt Mikromanagement:** kurze Entscheidungswege, direkte Abstimmung und die Möglichkeit, deinen Vertriebsalltag aktiv mitzugestalten.
- **Individuelle Einarbeitung und Weiterbildung,** damit du fachlich sicher startest und dich langfristig weiterentwickeln kannst.
- **Ein hilfsbereites Team mit flachen Hierarchien,** in dem Zusammenarbeit nicht nur behauptet, sondern gelebt wird.

Wir engagieren uns für Diversität und Inklusion

Die NW Technology Gruppe engagiert sich für Vielfalt und Chancengleichheit bei der Einstellung aller - BewerberInnen, KandidatInnen und MitarbeiterInnen gleichermaßen. Wir schätzen Menschen - mit all unseren großartigen, vielfältigen Hintergründen, Perspektiven und Erfahrungen - und freuen uns auf deine Bewerbung.

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