

Die Wärmewende passiert jetzt – und wir sind mittendrin. sinnogy ist ein Innovations- und Ingenieurbüro für die Wärmewende mit Sitz in Freiburg i. Br. Mit rund 30 Mitarbeiter:innen und mehr als 100 realisierten Projekten entwickeln wir für Kommunen, die Bau- und Energiewirtschaft innovative Energie- und Transformationskonzepte für die klimagerechte Wärmeversorgung von Quartieren, Ortschaften und Kommunen. **Ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit** ist die Akquise anspruchsvoller Planungsprojekte. Vertrieb mit Substanz ist dabei der Schlüssel zu unserer Wirkung.

Wärmewende – gemeinsam – anpacken



Für unser Team suchen wir ab sofort am **Standort Freiburg** oder **Remote** Verstärkung.

Vertriebsleiter:in (m/w/d)

Wärmeplanung und Wärmenetze

Warum sinnogy?

- **Wirkung, die Du siehst und die ankommt:** Wenn Du einen Auftrag abschließt, weißt Du: Tausende Menschen werden sich bald über eine wirklich unabhängige und zukunftssichere Wärme freuen. Das ist kein abstraktes Nachhaltigkeitsziel in ferner Zukunft. Das ist effektiver Impact, der heute zählt.
- **Akquiseverantwortung statt Detailaufgabe:** Bei sinnogy übernimmst Du die Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Anfrage über die Angebotserstellung bis zum signierten Vertrag. Du arbeitest direkt mit der Geschäftsführung und koordinierst die Fachexpertise aus unseren Planungs- und Entwicklungsteams.
- **Wir bei sinnogy:** Mit rund 30 Mitarbeiter:innen und mehr als 100 realisierten Projekten entwickeln wir innovative Versorgungskonzepte für die klimagerechte Wärmeversorgung von Quartieren, Ortschaften und Kommunen. Mehr als 10.000 Menschen wohnen und arbeiten heute bereits klimaneutral durch unsere Arbeit.

- **Freiburg – und die Freiheit, flexibel zu arbeiten:** Unser Standort bietet außerordentliche Lebensqualität. Arbeite vom Büro in Freiburg oder aus dem Homeoffice, mit flexiblen Arbeitszeiten und einem familienfreundlichen Umfeld, das sich an Deinem Leben orientiert. Auch remote ist möglich.
- **Und darüber hinaus:** Eine unbefristete Festanstellung mit einer Vergütung über dem Marktdurchschnitt, Teilzeioption, individuelle Weiterbildungsangebote und fachliche Entwicklungsmöglichkeiten, Jobrad, Hansefit, Workation sowie regelmäßige Teamevents.

Deine Rolle

- **Gesamtverantwortung für den Vertrieb:** Du übernimmst und entwickelst unsere Vertriebspipeline aktiv weiter und steuerst sie systematisch – von der Qualifizierung eingehender Projektanfragen über die Angebotskoordination mit unseren Fach- und Planungsteams bis zur Verhandlung und zum Abschluss.
- **Vertrieb und KI - Hand in Hand:** Du nutzt KI-gestützte Tools als Hebel – für schnellere Qualifizierung, bessere Angebote und mehr Zeit für das Wesentliche: den Kunden.
- **Die richtigen Köpfe zusammenbringen:** Im Tagesgeschäft bündelst Du die Expertise aus unseren Fach- und Planungsteams – mit kurzen Wegen und klarer Verantwortung.
- **Netzwerk und Marktpräsenz aufbauen:** Du repräsentierst sinnogy auf Messen, Tagungen und Branchenevents, pflegst Bestandskunden aktiv und entwickelst unser Partnernetzwerk strategisch weiter.
- **Vertriebsunterlagen und Schnittstellen:** Du verantwortest die Erstellung der übergreifenden Vertriebsunterlagen – von Pitch-Decks über USPs bis hin zu CRM-Templates – und bringst Vertrieb, Fachplanung und Marketing zusammen, sodass Pipeline und Marketingaktivitäten aufeinander einzahlen.

Dein Profil

- **Solide Ausbildung als Basis:** Du verfügst über einen Abschluss im Ingenieurwesen, in Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Qualifikation – und verstehst, worüber Du mit unseren Kunden sprichst.
- **Nachweisbare Vertriebserfahrung:** Du hast Vertriebserfolge erzielt, die Du in Zahlen belegen kannst – Umsatzverantwortung, Abschlussquoten oder Aufbau einer Pipeline. Erfahrung mit Kommunen und Ausschreibungen öffentlicher Auftraggeber als weiteres Plus.
- **Strukturiert und überzeugend:** Du arbeitest mit System – Deine Pipeline ist gepflegt, Deine Angebote sind termingerecht. Du behältst im Blick, wer als Nächstes eingebunden werden muss, und verlierst weder eine Anfrage noch ein Detail im Timing.

- **Reisefreudig und präsent:** Du triffst Kunden gerne persönlich und repräsentierst sinnogy auf Messen und Veranstaltungen – direkter Kontakt ist für Dich der entscheidende Vorteil.
- **Klimaengagement:** Du willst mit Deiner Arbeit wirklich etwas bewegen und siehst die Wärmewende nicht als Nische, sondern als die Aufgabe unserer Zeit? Herzlich willkommen unter Gleichgesinnten!

Jetzt bewerben – wir freuen uns auf Dich!

Du musst nicht jede Anforderung zu 100 % erfüllen – wir schauen auf das Gesamtbild.

Wenn Dich unsere Mission bewegt und Du mit Deiner Arbeit wirklich etwas bewegen willst, dann bewirb Dich jetzt. Schick uns Deine Bewerbung mit Motivationsschreiben, Zeugnissen, relevanten Vertriebsereignissen oder Referenzen, Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an: jobs@sinnogy.de

Noch Fragen? Jana ist gerne für Dich da – Tel. 0761 2055 1470