

Regional Sales Manager Energy-Software und Consulting (m/w/d) – NRW & Süddeutschland

Gestalte mit uns den Klimaschutz und die Energiewende für Unternehmen!

Als Sales Manager Energy-Software und Consulting managst Du in spannenden Kundensegmenten die Auftragsgewinnung für unsere Lösungen im Bereich Software (EnEffCo®) und Consulting mit einem regionalen Fokus. Wir besetzen eine Stelle mit Fokus NRW mit Dienstsitz am Standort der Veolia Industriepark Deutschland GmbH in Heinsberg und eine Stelle mit Fokus Süddeutschland im Homeoffice. In beiden Fällen arbeitest Du eng mit unserem Sales- und Marketing-Team in Berlin zusammen.

Das erwartet Dich

- Bedarfserkennung und Identifikation der passenden Lösung
- Vorstellung von EnEffCo® und Consulting-Leistungen beim Kunden inkl. Reisetätigkeit
- Aktive Akquise von Neukunden für unsere Software-Beratungsleistungen und für unsere Netzwerke Energieeffizienz und Klimaschutz
- Erstellung von Angeboten und Verantwortung für Ausschreibungen mit Support des Back-Office Teams
- Zusammenarbeit mit unseren Fachexperten zur Klärung von Kundenanforderungen
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Neukundengewinnung
- Aktives Account Management sowie Up- und Cross-Selling bei unseren Bestandskunden

Das bringst Du mit

- Abgeschlossenes Studium (technisch, kaufmännisch oder kommunikativ) oder vergleichbare Berufserfahrung
- Expertise und Motivation, Kunden über alle relevanten Vertriebswege anzusprechen, Kundenbedürfnisse zu identifizieren und Kunden von unseren Lösungen zu überzeugen
- Ausgeprägte Hunter-Mentalität
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, bevorzugt im Bereich Software und im industriellen Energiekontext
- Idealerweise besitzt Du bereits ein Netzwerk von Industriekunden unterschiedlicher Branchen in der Fokus-Region
- Strukturierte, selbstständige, lösungs- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Wir bieten Dir

- Eine spannende Tätigkeit für die Energiewende in einer zukunftssicheren Branche
- Arbeiten in einem internationalen Team mit flachen Hierarchien
- Praxisorientierte Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Eine attraktive Vergütung mit zusätzlichen Gehaltselementen
- Flexibles Arbeitszeitmodell

Über uns

Seit über 25 Jahren entwickelt ÖKOTEC intelligente Lösungen für Energieeffizienz und Dekarbonisierung – seit 2016 als Teil der Veolia-Gruppe. Unser Ziel: Einsparpotenziale sichtbar machen und gemeinsam mit unseren Kunden umsetzen. Dafür digitalisieren wir energierelevante Daten mit unserer eigenentwickelten Software EnEffCo® für Energieeffizienz-Controlling. Unsere Expertinnen und Experten bringen dabei langjähriges Branchen-Knowhow und moderne Technologie zusammen – in Projekten rund um den Globus und in den unterschiedlichsten Industriezweigen. Was uns antreibt: Unternehmen auf dem Weg zur Klimaneutralität zu begleiten und einen echten Beitrag zur Energiewende zu leisten.

Unser zukunftsorientiertes Unternehmen bietet Ihnen ein vielfältiges Arbeitsumfeld sowie eine Arbeitsatmosphäre, in der Engagement sowie gute Ideen wertgeschätzt werden und eine Kommunikation auf Augenhöhe gepflegt wird. Klingt interessant? Ist es auch. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins über unser [Bewerberportal](#).

Mit der Übersendung der Bewerbung erklären Sie sich damit einverstanden, dass Ihre Daten gemäß gesetzlicher Bestimmungen gespeichert werden dürfen. Wir garantieren Ihnen, dass Ihre Daten ausschließlich intern für Bewerbungszwecke verwendet und keiner anderen Nutzung zugeführt werden. Dabei beachten wir die Vorschriften der EU-Datenschutz-Grundverordnung und des Bundesdatenschutzgesetzes. Weitere Informationen finden Sie in unserer Datenschutzerklärung unter [Datenschutz](#).

ÖKOTEC Energiemanagement GmbH
EUREF-Campus, Haus 13
Torgauer Straße 12-15
10829 Berlin

Telefonnummer: +49 (0)30 536397-30
www.oekotec.de

Auf diese Stelle bewerben

Ein Unternehmen von  **VEOLIA**

