

Kunden-Berater (m/w/d) Regenerative Energie-Lösungen

Stellenanbieter: Gexx aeroSol GmbH

Beschreibung: Die Gexx aeroSol GmbH ist ein mittelständischer Full-Service Dienstleister für die Planung, Installation und Wartung von hochwertigen Solar-zentrierten Energie-Systemen. Als Teil der Gexx Gruppe verfügen wir über mehr als 10 Jahre Erfahrung im Bereich Solar und zeichnen uns durch hohe technische Kompetenz und ausgeprägte Kundenorientierung aus. Unser Anspruch ist dabei so klar wie einfach: Wir möchten unseren Kunden mit individuellen und innovativen Lösungen eine wirtschaftliche, unabhängige und nachhaltige Energieversorgung ermöglichen. Punkt.

Zur Umsetzung unserer nationalen Wachstumsstrategie suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen qualifizierten und engagierten

Kunden-Berater (m/w/d)

in Festanstellung (Vollzeit oder Teilzeit) oder auf Provisionsbasis für den Vertrieb von Photovoltaik-Systemen, elektrischen Speicher-Systemen, Wärmepumpen, E-Mobilitäts-Lösungen und Smart Energy Anwendungen für Privatkunden, Geschäftskunden, Agrarwirtschaft und Öffentlichen Sektor.

Ihre Aufgaben:

- Gesamtverantwortung für den kundenindividuellen Vertrieb von Solar-zentrierten regenerativen Energie-Lösungen vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Persönliche Beratung bei Kunden vor Ort, online oder am Telefon: Bedarfsermittlung, Nutzenargumentation, Grobkonzeption, Finanzierung, Projektplanung
- Erarbeitung individueller Angebots-Unterlagen in Kooperation mit unseren Projekt-Ingenieuren
- Kontinuierliches Follow-Up via Telefon, E-Mail und Folge-Gespräche vor Ort
- Regelmäßige und intensive Abstimmung mit unseren externen Vertriebspartnern
- Mitwirkung bei Kunden-Informations-Veranstaltungen und Messe-Auftritten
- Enge Verfolgung von Trends und Innovationen im Bereich Regenerative Energien
- Umfassendes Reporting an die Vertriebs-Leitung

Ihr Profil:

- Begeisterung für die Energiewende
- Erste Berufserfahrung im genannten Aufgabenbereich, vorzugsweise mit Schwerpunkt Vertrieb komplexer technischer Lösungen
- Starke Technik-Affinität und systemisches Denken
- Abschluss hunger und Abschluss sicherheit in anspruchsvollen Kunden-Umgebungen
- Exzellente mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeit
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office sowie gute Anwenderkenntnisse von CRM-

Software (z.B. Salesforce)

- Nationale Reisebereitschaft
- Ausgeprägte Kunden- und Lösungsorientierung
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten
- Selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Hohe Leistungsbereitschaft, Belastbarkeit, Motivation und Teamgeist

Unser Angebot:

- Ein engagiertes Team aus erfahrenen Unternehmern und jungen Energie-Experten
- Hervorragendes Entwicklungspotenzial in unserer stark wachsenden Unternehmensgruppe
- Vielfältige und spannende Aufgaben in einer dynamischen Zukunftsbranche
- Maßgeschneidertes Schulungs- und Weiterbildungsprogramm
- Eigenes Firmenfahrzeug zur geschäftlichen und privaten Nutzung
- Ein tolles Office auf dem High-Tech Campus Wildau im Süd-Osten von Berlin
- Flatrate an Kaffee, Tee, Softdrinks, Snacks und Obst
- Attraktive und leistungsorientierte Vergütung

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung inkl. Angaben zu Ihrer Verfügbarkeit und Gehalts-Vorstellung via E-Mail an Frau Stefanie Hohberg.

Anforderung:

Bewerbungsschluss: 30.09.2019

Stellenanbieter: Gexx aeroSol GmbH
HR
Schmiedestraße 2A
15745 Wildau (bei Berlin), Deutschland

WWW: <http://www.gexx-aerosol.com>

Ansprechpartner: Stefanie Hohberg

Telefon: +49 (0)3375 / 52.26 -252

Fax: +49 (0)3375 / 52.26 -251

E-Mail: karriere@gexx-aerosol.com.

Ursprünglich veröffentlicht: 01.08.2019

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:

<http://www.greenjobs.de/angebote/index.html?id=77150&anz=html>