

Gestalten Sie die Energiewende.

Der Energiemarkt steht vor dem größten Wandel seit der Liberalisierung des Strommarktes und der Einführung des EEG. Die Energiewende, und damit die zukünftige Landschaft der Energieversorgung wird geprägt sein durch erneuerbare Energien, dem Speichern von Energie und natürlich auch der Elektromobilität, um nur einige Elemente zu nennen. Die intelligente Vernetzung verschiedener Ressourcen, das Verbinden unterschiedlicher Technologien und das bedarfsgerechte Energie-Management kann man auch Sektoren-Kopplung nennen.

Unser Klient setzt genau an diesem Punkt an. Mit seinen digitalen Energielösungen geht es um die Verwirklichung der Energiesysteme von morgen. Durch intelligente Echtzeit-Optimierung für Strom, Wärme und E-Mobilität generiert der Innovationstreiber einen Mehrwert für seine Kunden und so auch für die Umwelt. Unser Kunde bietet neuartige Energiemarktprodukte für kleine und mittlere Unternehmen, sowie für Stadtwerke und Kommunen an.

Mit der **Zentrale in München** und der **Niederlassung in Berlin** möchten wir nun auch weitere Regionen in Deutschland strategisch erschließen. Deshalb suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie, also ein Top-Talent. Sie schätzen eine offene Unternehmenskultur und haben den Willen, mit uns etwas zu verändern. Werden Sie Teil eines innovativen Energielösungsanbieters in Deutschland als

Key Account Manager (m/w) – Energiewirtschaft • Region Hamburg

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für die Erschließung unserer Märkte im Rahmen des Business Development
- Sie gewinnen neue Kunden und bauen vorhandene Kundenbeziehungen aus
- Sie sind verantwortlich für das Angebotswesen, den Vertragsabschluss und sind zentraler Ansprechpartner für Ihre Kunden
- Sie klären kommerzielle und technische Sachverhalte in enger Abstimmung mit dem Kunden, dem technischen Vertrieb, dem Produktmanagement und Operations

Ihr Profil:

- Sie haben einen Bachelor-/oder Masterabschluss in den Fachrichtungen Ingenieurwesen/Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt Energiewirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie haben mehrere Jahre Vertriebs Erfahrung im energiewirtschaftlichen und/oder technischen Umfeld
- Sie kennen die klassischen IT-Werkzeuge, und haben Erfahrung mit CRM-Systemen
- Sie haben gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sie sind kommunikationsstark, haben Analyse- und Organisationsgeschick sowie Entscheidungsfreude, bei Ihnen sind Termintreue, Teamgeist und Motivation genetisch verankert

Mit anderen Worten, Sie sind ein Energieprofi und Vertriebler mit Leib und Seele.

Das Unternehmen zeichnet sich durch ein professionelles Team aus, das Ihnen alle Möglichkeiten bietet Verantwortung zu übernehmen und etwas zu bewegen. Entwickeln Sie sich weiter – fachlich, persönlich und vor allem mit Spaß an dem, was Sie tun. Neben unserer Start-up-Mentalität bieten wir Ihnen ein attraktives Gesamtpaket und eine internationale Perspektive.

Klingt gut? – Dann lassen Sie uns das wissen! – Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen bitte an: job@HeinConcept.de