



Sunjob CONSULT

jobs@sunjobconsult.com
www.sunjobconsult.com

Ihr direkter Draht zu uns
Tel +49 69 3487 4020 0

Sales Manager Germany (m/w/d)

Ref. Nr.: 478054



Das Unternehmen

Unser Kunde Svea Solar wurde im Dezember 2013 in Stockholm, Schweden, gegründet. Seitdem ist er im Solarenergiemarkt aktiv. Svea Solar bietet ein Komplettpaket für den Privatkunden bestehend aus Photo-voltaikanlage, Batterie, Ladestation für Elektroautos und den dazu passenden Ökostromtarif. All diese Produkte vereint unser Kunde in der hauseigenen App. Heute ist Svea Solar in mehreren europäischen Märkten aktiv und beschäftigt circa 400 Mitarbeiter. Das Ziel ist, global aktiv zu sein und einen Beitrag zu 100% Erneuerbare Energien zu leisten. Unser Kunde verkauft Solaranlagen an Privatkunden zusammen mit dessen Partnern, u.a. IKEA. Zusammen mit IKEA bietet unser Kunde Solarstromanlagen mit Speicher für Privatkunden in Deutschland an. Die Residential Business Unit (Privatkundengeschäft), umfasst die komplette Kundenbetreuung der White-Label-Lieferung für IKEA Kunden und den Vertrieb von Produkten von Drittanbietern an Installateure. Als Sales Manager Germany nehmen Sie eine zentrale Rolle bei der Entwicklung und dem Ausbau des B2C-Geschäfts von Svea Solar in Deutschland ein. Diese Aufgabe erfordert ein hohes Maß an Verantwortung und Eigeninitiative. Als Sales Manager haben Sie die Verantwortung für die täglichen Aufgaben des Vertriebs und die zukünftigen Rekrutierungen für das deutsche Vertriebsteam. Zu Beginn sind Sie selbst operativ tätig und verantworten Ihre eigene Sales Pipeline. Sobald das Team wächst, übernehmen Sie die Teamleitung und konzentrieren sich ausschließlich auf die Geschäftsentwicklung und operative Verbesserungen.

Die Aufgabe

- Interessierte Kunden erreichen und Umsätze generieren
- Erreichen der bestmöglichen Lösungen für den Kunden und Erstellung maßgeschneiderter Angebote
- Übergabe des Kunden an die Planungs- und Installationsabteilung
- Einstellung, Einarbeitung und Schulung neuer Mitarbeiter im Sales Team
- Entwicklung von Strategien zum Ausbau des Solargeschäfts in Deutschland
- Ständige Verbesserung von Prozessen
- Durchführung von Trend- und Wettbewerbsanalysen
- Motivieren und Führen des Sales Teams, ausgerichtet auf das Ziel der Verbesserung der Ergebnisse und des Teamgeistes
- Beurteilung der Leistungen von Mitarbeitern des Sales Teams



Sunjob CONSULT

jobs@sunjobconsult.com
www.sunjobconsult.com

Ihr direkter Draht zu uns
Tel +49 69 3487 4020 0

- Aufrechterhaltung einer positiven Verkaufskultur

Ihr Profil

- Universitätsabschluss mit relevantem Hintergrund oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer kaufmännischen Managementfunktion
- Nachweisbare Vertriebsserfolge
- Gute Führungs- und Coachingfähigkeiten
- Starker Geschäftssinn für die Entwicklung von Strategien zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit
- Netzwerk und/oder Erfahrung in der Solar- oder Energiebranche
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse für die Kommunikation mit dem Hauptsitz

Einsatzort: Köln

Anstellungsstatus: Festanstellung