

## **Sales Manager Flexibilitätsvermarktung (m/w/d)**

Ref. Nr.: 512021



### **Das Unternehmen**

Stromerzeugung und -verbrauch müssen zu jedem Zeitpunkt ausgeglichen sein. Im bisherigen Energiesystem wurden Verbrauchsschwankungen durch regelbare Kraftwerke ausgeglichen. Mit zunehmendem Ausbau der nur bedingt regelbaren und volatilen Erneuerbaren Energien und gleichzeitiger Reduktion von konventioneller Kraftwerkskapazität muss diese Aufgabe von neuen, dezentralen Anlagen übernommen werden. Unser Kunde, die Entelios AG ist Markt- und Technologieführer bei der Aggregation und Vermarktung von dezentralen Flexibilitäten aus industriellen Lasten, Anlagen zur Stromerzeugung sowie Batteriespeichern. Die Entelios AG geht seit vielen Jahren einen innovativen Weg und gestalten den Strommarkt der Zukunft aktiv mit: dabei identifiziert, bündelt und vermarktet unser Kunde stromseitige Flexibilität in ihrem virtuellen Energiesystem und optimiert die Energiekosten ihrer Kunden bzw. erwirtschaften wertvolle Zusatzerlöse. Gleichzeitig trägt unser Mandant zur Integration der erneuerbaren Energien und damit zur Versorgungssicherheit bei und unterstützt die Entwicklung des Energiesystems der Zukunft nachhaltig. Zur Verstärkung des Teams "Sales & Business Development" am Standort München, Berlin oder remote suchen wir für die Entelios AG zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Sales Manager, Key Account Manager, Vertriebsmanager Energiewirtschaft/Energiehandel, Sales Manager Energie, Wirtschaftsingenieur bzw. einen Vertriebsingenieur Energiewirtschaft (m/w/d) als Sales Manager Flexibilitätsvermarktung (m/w/d) (Batteriespeicher / Industrie) Als Sales Manager (m/w/d) verantworten und gestalten Sie die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Betreibern von Batteriespeichern und weiteren Partnern von Entelios wie bspw. Industrieunternehmen oder Betreibern von dezentralen Stromerzeugungsanlagen. Ihr Tätigkeitsfeld umfasst die Initiierung und Entwicklung kundenspezifischer Projekte sowie die Begleitung deren Umsetzung.

### **Die Aufgabe**

- Durchführung von Sales-Aktivitäten: von der Projektinitiierung bis zur Vertragsverhandlung
- Betreuung der Partner bei der erfolgreichen Anwendung der Entelios-Services
- Impulsgeber für Innovationen - sowohl zur kontinuierlichen Neu- und Weiterentwicklung der Entelios-Services als auch der internen Prozesse
- Mitarbeit bei strategischen Fragestellungen
- Teilnahme an Messen und Fachkonferenzen

### **Ihr Profil**

- Abgeschlossenes Diplom- oder Master-Studium im Bereich BWL, (Wirtschafts-) Ingenieurwesen oder vergleichbar
- Kenntnisse des Strommarkts bzw. der Energiewirtschaft
- Idealerweise mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder Business Development, mit energiewirtschaftlichem oder energietechnischem Hintergrund



**Sunjob CONSULT**

jobs@sunjobconsult.com  
www.sunjobconsult.com

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

- Freundliches, kommunikationsstarkes und entschlossenes Auftreten
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sie interessieren sich für innovative Ansätze im Zuge der Energiewende / zur Integration der Erneuerbaren Energien oder haben schon eigene Erfahrungen in dem Bereich sammeln können

**Einsatzort:** München / Berlin oder remote

**Anstellungsstatus:** Festanstellung