

Sales Manager (m/w) “Energie-Effizienz-Managementsysteme“ für Italien/Deutschland

Wir bieten...

- einen sicheren Arbeitsplatz in einem innovativen Unternehmen
- hohe berufliche Gestaltungsfreiheit
- Einbindung in eine starke, erfahrene Projektgruppe
- ein professionelles Produktspektrum
- angemessene Vergütung
- eine professionelle, lockere Team-Atmosphäre
- moderne und schlanke Arbeitsmethoden
- beste Aufstiegschancen

Das solltest Du mitbringen...

- Begeisterung (!) für Erneuerbare Energien, Dezentralität und Selbstbestimmung
- gute Kenntnisse in der (erneuerbaren) Energiebranche
- ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbar qualifizierende Ausbildung in der Energiewirtschaft oder im kaufmännischen Bereich
- Freude am „Betreten von Neuland“ und Bereitschaft, Aufbauarbeit zu leisten
- verbindliches Auftreten und ausgeprägte Kommunikationsstärke
- einen überzeugenden Mix an Softskills und Affinität für digitales Arbeiten
- gute Kenntnisse von zumindest 2 Sprachen (Italienisch, Deutsch, Englisch)

Deine wichtigsten Aufgaben sind...

- Du arbeitest eigenständig mit Unterstützung des Teams am Aufbau der Vertriebsstrukturen und übernimmst Teilverantwortung (Angebote, Preise usw.)
- Du koordinierst die Vertriebstätigkeit in Deinem Gebiet
- Du übernimmst Kundenkontakte und baust ein Partnernetzwerk auf
- Du kümmerst Dich um Kundenmanagement und arbeitest beim Aufbau der zugehörigen IT verantwortlich mit
- Du arbeitest bei der Produktentwicklung und beim Aufbau des Geschäfts mit
- Du planst und organisierst Events

Wir garantieren eine auffallend spannende und vielseitige Zeit! Und einen hohen Freizeitwert in Südtirol! Unternehmenssitz ist Bozen.

Arbeitsverträge können zeitlich begrenzt oder unlimitiert gestaltet werden.

Wenn Dir das Lust auf mehr (Infos) gemacht hat, schicke kurze elektronische Bewerbungsunterlagen an info@veil-energy.eu.

Sales Manager (m/f) "Sistemi di gestione dell'efficienza energetica" per Italia/Germania

Noi offriamo...

- un lavoro sicuro in un'azienda innovativa
- elevato grado di libertà professionale
- Integrazione in un gruppo di progetto forte ed esperto
- una gamma di prodotti professionali
- una remunerazione adeguata
- un'atmosfera di squadra professionale e rilassata
- metodi di lavoro moderni e snelli
- migliori opportunità di carriera

Questo dovresti portarlo tu...

- Entusiasmo (!) per le energie rinnovabili, le sfide globali e locali e l'autonomia personale
- buona conoscenza del settore delle energie (rinnovabili)
- un diploma di laurea o un analogo apprendistato qualificato nell'industria energetica o nel settore commerciale
- La gioia di "aprire nuove strade" e la volontà di fare un lavoro di sviluppo
- Impegno nell'aspetto e forti capacità di comunicazione
- un mix convincente di competenze trasversali e affinità per il lavoro digitale
- buona conoscenza di almeno 2 lingue tra (italiano, tedesco, inglese)

I tuoi compiti più importanti sono...

- Lavorerete in modo indipendente con il supporto del team per la creazione delle strutture di vendita e vi assumerete la responsabilità parziale (offerte, prezzi, ecc.).
- Coordina le attività di vendita nella tua zona
- Acquisire i contatti con i clienti e creare una rete di partner
- Vi occuperete della gestione dei clienti e lavorerete allo sviluppo di IT associato
- Lavorerai nello sviluppo del prodotto e nello sviluppo del business
- Pianifichi e organizzi eventi

Stimoli e ambiente ricco di diversità garantiti, oltre ad un ambiente straordinario per il tempo libero come l'Alto Adige!

L'azienda ha sede a Bolzano.

I contratti di lavoro possono essere a tempo determinato o indeterminato.

Se sei interessato a saperne di più (info), invia una breve domanda elettronica a

info@veil-energy.eu.