

# Vetriebsmanager - Neukundenakquise (m/f/div)

## Deutschland

Greenwood Power gestaltet die Energiewende mit innovativen, energieeffizienten Lösungen aktiv mit. Als führender Entwickler nicht-konventioneller Messwandler im Mittelspannungsbereich treiben wir die Digitalisierung der Stromnetze voran. Unsere smarten Sensorlösungen setzen weltweit neue Standards in Ortsnetz-Trafostationen. Werden Sie Teil unserer Zukunft und gestalten Sie den Wandel mit!

### DAS ERWARTET DICH/DEINE AUFGABEN:

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien: Konzeption und Implementierung effektiver Verkaufsstrategien zur Marktdurchdringung
- Aktive Neukundengewinnung: Identifizierung und Aktivierung potenzieller Kunden mit Fokus auf hochwertige Key Accounts. Durchführung von Outreach-Aktivitäten durch personalisierte Kommunikation, Branchenveranstaltungen und Kundenbesuche zur Generierung und Pflege neuer Leads.
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen: Bedarfsanalyse, Verhandlung von Vereinbarungen und vertrauensvolle Begleitung vom Erstkontakt bis zur erfolgreichen Auftragsabwicklung
- CRM-gestützte Vertriebssteuerung: Professionelles Management der Sales-Pipeline mittels CRM-Software (Hubspot) für einen konsistenten und effizienten Vertriebsprozess
- Repräsentation und Zusammenarbeit: Vertretung von Greenwood Power in der Branche sowie enge Abstimmung mit Marketing, Account Management und Produktmanagement zur kontinuierlichen Optimierung der Vertriebsprozesse
- Performance-Analyse und Reporting: Regelmäßige Erstellung von Forecasts und Markteinschätzungen für das Management

### DAS BRINGST DU MIT:

- Bachelor-Abschluss in Elektrotechnik, Betriebswirtschaft, Marketing oder einem verwandten Bereich (oder gleichwertige Erfahrung)
- Idealerweise mehrjährige Berufserfahrung in der elektrotechnischen Branche, insbesondere bei Schaltanlagenherstellern, Messgeräteherstellern, Steckerherstellern, in Planungsbüros oder bei Netzbetreibern im Mittel- und/oder Niederspannungsbereich
- Sie sind in Deutschland ansässig und haben ein stark etabliertes berufliches Netzwerk in der Nieder- und Mittelspannungs-Branche
- Exzellente Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Zuverlässiges und motiviertes Teammitglied mit Leidenschaft für den Vertrieb und Begeisterung für den GreenTech-Sektor
- Sicherer Umgang mit gängigen Office-Anwendungen und Bereitschaft, neue Tools zu erlernen (Erfahrung mit CRM- und ERP-Systemen von Vorteil)
- Interesse an Technologie, Aneignung von neuem Wissen (Produkt-Know-how) wird vorausgesetzt

### WISSENSWERTES:

- Das Gehalt beginnt bei einem Bruttobetrag von €60.000 und variiert je nach individueller Qualifikation und Berufserfahrung.
- 100% Home-Office-Möglichkeit mit flexibler Arbeitsgestaltung
- Regelmäßige Dienstreisen zu Kunden und Branchenveranstaltungen
- Dienstwagen verhandelbar
- Wertschätzendes Arbeitsklima