

## **Senior Consultant / Sales Manager Industrie (m/w)** **- Energieregulatorik -**

**Vertriebsgebiet NRW und Niedersachsen, Bremen**

**Energiekonzern, (HO-Lösung)**

Bei unserem Mandanten handelt es sich um eines der führenden Energieunternehmen. Die Kultur des Hauses steht für eine klare Zukunftsvision, innovative Ideen, gepaart mit hoher Dynamik und Umsetzungsstärke.

Wir möchten Sie interessieren, wenn Sie sich in der Verbindung Berater und Sales Manager auf Industrieseite erfolgreich platziert haben. Sie verstehen es, die Kunden zu allen regulatorischen Anforderungen des Energiemarktes inhaltlich mitzunehmen und hierauf aufbauend Neu- und Bestandsprojekte der mittelständischen und großen Kunden passend umzusetzen. Der Kunde erkennt durch Sie die Lösung – Sie begleiten ihn bis zum Closing und darüber hinaus.

Energie, neue Technologien und die dahinterstehende Dynamik begeistern Sie! Sie wollen beim Marktführer Akzente setzen!

### **Profil**

- Erster Ansprechpartner im Team und auf Kundenseite zu allen regulatorischen Anforderungen des Energiemarktes
- Generierung und Bewertung von Leads
- Konzeptionierung der Dampf- und Heizkessel (Minimum 30 KW), Steuerung des Energieeinkaufs und der -lieferung (Anlagenplanung / Anlagenbau und -finanzierung.) mit Unterstützung des Projektentwicklers / -ingenieurs
- Management des Angebotsprozesses – Begleitung bis zum Closing
- Zielorientierte und strategiekonforme Steuerung des Auftragseinganges, Umsatzes, Profits und anderen vordefinierten Key Performance Indicators
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Aufbau langfristig angelegter Kundenbeziehungen
- Aktive Branchen- und Marktbeobachtungen, enge Zusammenarbeit mit dem hausinternen Projektgenieur, der Sie ab dem 2. Termin als fachlicher Kollege auch zu Terminen begleitet
- Professionelle, dauerhafte Betreuung des akquirierten Neukunden – Überführung in den Bestand, Akquisition von Anschlussprojekten

### **Anforderungen**

- Erfolgreich abgeschlossene technische / kaufmännische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium
- Sehr gute betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse
- Sehr gute regulatorische Kenntnisse (Energiegesetz / Emissionshandel)
- Rund 3-5 Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Persönlichkeit
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, sehr gute Präsentationsgabe
- Persönlichkeit – Sie sind es gewohnt, eigenverantwortlich, selbständig und strukturiert zu arbeiten, wollen sich weiterentwickeln und Neues lernen!
- Reisebereitschaft

### **Wir haben Ihr Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf ein weiterführendes Gespräch mit Ihnen! Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf.  
Wir lassen Ihnen umgehend Terminmöglichkeiten für ein erstes, ausführliches Telefonat zukommen.

Frankfurt  
Taubenstraße 1  
60310 Frankfurt  
Telefon: 069 - 77 033 692

Düsseldorf  
Königsallee 2b  
40212 Düsseldorf  
Telefon: 0211 - 83 68 949

München  
Bergwerkstraße 2a  
83714 Miesbach  
Telefon: 08025 - 92 79 998