energy2market GmbH

www.e2m.energy/de/
e2m.energy/karriere/

Als Pionier und Marktführer in der Vermarktung und Optimierung von Erneuerbaren-Energien-Anlagen erschließen wir mit unserem Virtuellen Kraftwerk kontinuierlich neue Erzeugungs- und Verbrauchstechnologien. Mithilfe unserer innovativen Anwendungen automatisieren wir die Integration unserer Kunden in den Energiemarkt und setzen Maßstäbe bei der Gestaltung zukunftsfähiger Energiesysteme nicht nur in Deutschland.

Sales Manager (gn)

Sales Manager (gn)

- Stelle
- Remotearbeit möglich
- Einsatzort: Sachsen, Leipzig / Hybrid

- Festanstellung, Voll- oder Teilzeit, Gehalt
- Bewerbungsfrist: 06.12.2026

Ihr Aufgabengebiet

- Unser virtuelles Kraftwerk ist in der Lage, tausende dezentrale Energieerzeuger, Verbraucher und Speicher bestmöglich an allen relevanten Energie- und Flexibilitätsmärkten zu platzieren. 4.700 technische Einheiten vermarkten 4.568 MW Erzeugungsleistung und Flexibilität mit uns.

  Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir für die Position Sales Manager (gn) eine vertriebsorientierte Persönlichkeit, die Freude daran hat, neue Kundenpotenziale zu erschließen und bestehende Geschäftsbeziehungen im Bereich Direktvermarktung weiterzuentwickeln.

Das erwartet Dich

  - Aktive Ansprache und Gewinnung neuer Kunden sowie Betreuung von Bestandskunden.
  - Zielgerichtete Vertriebsprozesssteuerung - von der ersten Kontaktaufnahme über die Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss.
  - Aktive Erschließung und Entwicklung von Neugeschäftspotenzialen bei bestehenden Kunden im Bereich Direktvermarktung und energiewirtschaftlicher Dienstleistungen.
  - Bearbeitung und Qualifizierung eingehender Kundenanfragen / Leads sowie Mitwirkung bei der Entwicklung neuer Vertriebsstrategien und Marktpotenziale.
  - Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie Kommunikation mit Ansprechpartnern auf allen Entscheidungsebenen.
  - Erstellung, Nachverfolgung und Verhandlung von Angeboten für standardisierte Produkte im definierten Produktsegment.
  - Identifikation von Vertriebsansätzen und Entwicklungsmöglichkeiten durch die Analyse, Bewertung und Verbesserung des Kundenportfolios und der Kommunikationsdaten in den CRM Systemen.

Unsere Mitarbeiter profitieren von

- Lebenslanges Lernen
  Attraktives Weiterbildungsbudget Kostenlose Nutzung des Sprachenlernprogramm Babbel.

- Verpflegung
  Kostenlose Getränke und Obstkörbe.

- Betriebl. Gesundheitsangebote

- Work-Live-Choice
  Freie Gestaltung des Arbeitsortes, im Rahmen der hybriden Arbeitsweise, zwischen Homeoffice und Büro.

- Arbeitsplatzausstattung

- Mitarbeiterbindung
  Mitarbeiterevents (Sommerfest, Weihnachtsfeier, monatliche Grillevents) individuelle Teamevents

Ihr Profil

- Berufseinsteiger

Qualifikationen:

Das bringst Du mit

- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftliches Studium oder eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung mit weiterführender Qualifikation.
- Erste Vertriebserfahrung im technisch geprägten Lösungsvertrieb mit komplexem Kommunikationsaufkommen.
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Selbstständigkeit.
- Grundkenntnisse der Energiewirtschaft.
- Vorkenntnisse in Salesforce, Confluence und Jira sind von Vorteil.
- Sicherer Umgang mit MS-Office.
- Sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Sprachen:
Deutsch (Kenntnisstand mindestens: Muttersprache)
Englisch (Kenntnisstand mindestens: Verhandlungssicher/ Fließend (in Wort und Schrift))

Kontakt

- ### Was wir Dir bieten
  - Moderne Arbeitswelt mit abwechslungsreichen Aufgaben im Bereich der erneuerbaren Energien.
  - Attraktives Grundgehalt und leistungsabhängige Bonuszahlung.
  - Urlaubs- und Weihnachtsgeld.
  - Attraktives Benefitspaket mit Jobbike oder Jobticket, Kitazuschuss und steuerfreiem Sachbezug (50€/Monat).
  - Ein flexibles Arbeitszeitmodell.
  - Individuelle Entwicklungsperspektiven.
  - Moderne Ausstattung mit qualitativ hochwertiger Hardware im Büro und Homeoffice.
- Vorabinformationen gibt 034123028340
- Bewerbungen bitte an: jobs@e2m.energy

Anschrift

energy2market GmbH
Human Resources
Frau Juliane Hemmann
Stichwort: WIKWAY-Anzeige
Weißenfelser Straße 84
04229 Leipzig
Deutschland