



Unser Auftraggeber ist die ENTEGA Plus GmbH mit Sitz in der Wissenschaftsstadt Darmstadt. Eingebunden in den ENTEGA-Konzern, mit 2.000 Mitarbeiter:innen, bietet die ENTEGA Plus GmbH ganzheitliche Klimaschutzdienstleistungen und Energielösungen. Die Produktvielfalt reicht vom klassischen Commodity-Vertrieb über E-Ladeinfrastrukturanlagen und Mieterstrom, Wärme- und Stromerzeugungsanlagen, Lichtenanlagen, Telekommunikationsleistungen und Heizkostenabrechnung bis hin zu Dekarbonisierungs- und Nachhaltigkeitskonzepten. Die Entwicklung der ENTEGA Plus geht weiter. Der:die Kund:in wird noch stärker in den Fokus aller Aktivitäten gerückt! Gesucht wird in diesem Zuge eine lebhaft-umtriebige, proaktiv-mutige B2B-Vertriebspersönlichkeit in der Funktion eines:einer Hunters:Hunterin

Vertriebsmanager:in Kundenakquisition Energielösungen

Innovatives Lösungsportfolio B2B

Darum diese Position:

Nach dem Onboarding werden Sie mit der Produktpalette „Beratung“ starten, also mit Produkten, die Inhalte wie Energieausweise, Netznutzungsoptimierungen, Dekarbonisierungs- und Nachhaltigkeitskonzepte sowie CO₂-Beratungen beinhalten. Sie gewinnen Neukund:innen und bearbeiten bestehende Leads. Sie begeistern Ihre B2B-Gesprächspartner:innen für das Kern- und das innovative Lösungsportfolio. Nach der Einarbeitung ist es die Zielvorstellung, dass Sie die Gesamtheit der Produkte beim Kunden platzieren können – individuell abgestimmt auf die Bedarfe des Kunden – und zwar von der Angebotserstellung bis zum Closing des Vertrages. Sie begleiten Ihre Kund:innen aktiv hin zur Digitalisierung, Dekarbonisierung und sicheren und flexiblen Energieversorgung und somit zu einer ganzheitlichen Klima-Vision.

Gesucht wird:

Eine ehrliche Persönlichkeit mit einem offenen Visier, die für die Arbeit am und mit den Kund:innen brennt, Vertrieb als Leidenschaft lebt und auch einmal eine Extrameile geht; Ein:e Hunter:in, der:die eine Ausbildung oder ein Studium in einem der Fachbereiche Wirtschaftsingenieurwesen, Energiemanagement, Energie- und Umweltplanung, Versorgungstechnik, Erneuerbare Energien, Maschinenbau, Energie- und Gebäudetechnik, Elektrotechnik, TGA, Heizung/Klima/Sanitär (HKS) oder Betriebswirtschaft oder vergleichbar mitbringt und einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb B2B und nachweisbare Erfolge im Energie-Umfeld oder einem vergleichbaren Umfeld hat.

Darum dieser Energierversorger:

Die ENTEGA als Arbeitgeberin bietet eine vielseitige Palette an Leistungen eines soliden, erfolgreichen und angesehenen Konzerns der Energiewirtschaft in Deutschland, wie z. B. Firmenwagen, attraktive betriebliche Altersvorsorge, unbefristeten AT-Arbeitsvertrag, Kinderbetreuung, Fahrrad-Leasing, kostenfreie Mitarbeiterparkplätze, Zuschuss zum ÖPNV, Sportprogramme, Gesundheitsangebote, Patenprogramm, Beamtentarif für Versicherungen, flexible Arbeitszeiten etc. sowie eine Stadt mit einer sehr guten Infrastruktur.

Viel mehr zur Position und dem Versorger finden Sie im Dossier: Bitte anfordern unter apply@keppler-personalberatung.de, oder rufen Sie uns an! Claudia Keppler und Maximilian Keppler stehen Ihnen für erste Fragen unter ([mobil: 0177 2764 873](tel:01772764873)) oder ([mobil: 0151 7303 1991](tel:015173031991)) zur Verfügung. Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung an apply@keppler-personalberatung.de. Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich.

Datenschutz war und ist schon immer ein Thema, das wir sehr ernst nehmen. Ihre Daten werden für das laufende Projekt bei uns gespeichert und mit Abschluss des Projektes vollständig gelöscht. Mehr zu unserer Datenschutzrichtlinie finden Sie auf unserer Homepage www.keppler-personalberatung.de