

Mit uns verwandelst Du urbane Immobilien in digitale Energie-Hubs:
Mit Solarstrom für Mieter vom eigenen Dach sowie mit smarten Energiezählern.

Und mit einer App, die Energie endlich transparent macht.

#einfachdigital #einfachgrün

Für unser Team suchen wir Verstärkung im Bereich:

Business Development – B2B sales (m/w/d)

Praktikum oder Werkstudententätigkeit – **ab sofort**

Im Team und in Kundengesprächen verbindest Du technisches Know-how mit Kommunikationsstärke und treibst mit uns die Verwandlung von Mehrparteienhäusern in digitale Solarkraftwerke an. Gemeinsam setzen wir von Köln Ehrenfeld aus Standards in einem neuen Markt!

DEINE VORTEILE

- Produkte, die die Welt ein bisschen besser und das Thema Energie spannender machen.
- Individuelle Förderung, die Möglichkeit für eine Masterthesis & die Chance zur langfristigen Zusammenarbeit – wir wachsen!
- Kein Kickertisch, aber eine umso motivierendere Atmosphäre im Startup-Umfeld.
- Bei uns kann jeder Kaffee kochen, viel lieber wollen wir, dass Du Dich und Deine Ideen in die Entwicklung von EINHUNDERT einbringst und eigene Verantwortung übernimmst.
- Du interessierst Dich für Psychologie? Hier kannst du mehr über die Tricks beim Kundengespräch lernen und Dich weiterbilden!
- Unser Büro in Köln-Ehrenfeld ist ganz einfach per ÖPNV/RE erreichbar.

DEINE AUFGABEN

- Du nimmst eingehende Anfragen von Kunden auf und überführst diese zusammen mit unserem Engineering-Team in den Prüf- und Planungsprozess.
- Du führst Kundengespräche, berätst in Projekten und arbeitest eng mit unserem Netzwerk zusammen, um für unsere Kunden ein überzeugender Expertenpartner zu sein.
- Du sorgst dafür, dass wir ein starkes, wachsendes Netzwerk zufriedener Kunden aufbauen.
- Du unterstützt bei Strategiethematen, wie z. B. der Bewertung von Vertriebskanälen und der Digitalisierung des Sales-Funnels. Dabei arbeitest Du eng mit dem Marketing zusammen.

DEIN PROFIL

- Du trittst authentisch und überzeugend auf. Kommunikation und Verkauf machen Dir Spaß.
- Du verfügst über starke analytische Fähigkeiten und arbeitest gerne datenbasiert (z.B. Excel).
- Du arbeitest strukturiert, sauber und kennst idealerweise schon 1-2 CRM-Systeme.
- Du hast Interesse an der neuen Energiewelt und digitalen Geschäftsmodellen.
- Du bist textsicher und beherrscht eine professionelle schriftliche Kommunikation in Deutsch.

Fühlst Du Dich angesprochen? Dann freut sich unsere Leiterin des Vertriebs Sarah Seiler auf Deinen CV & ein Anschreiben an: team@einhundert-energie.de