

Verwandle mit uns urbane Immobilien in digitale Energie-Hubs: Mit Solarstrom für Mieter vom eigenen Dach sowie 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)

Berufseinsteiger – **ab sofort**

„CRM“ musst Du nicht erst googlen und Du hast große Lust, mögliche Kunden zu begeisterten Partnern zu machen? Strukturieren zählst Du zu Deinen Hobbies? Dann lies weiter und setze mit uns von Köln Ehrenfeld aus Standards in einem Wachstumsmarkt!

DEINE VORTEILE

- Du wirst Teil eines Teams, mit dem Du die Welt CO₂-freier machst.
- Flache Hierarchien und unzählige Möglichkeiten zur Weiterentwicklung.
- Du interessierst Dich für Psychologie? Hier kannst du mehr über die Tricks beim Kundengespräch lernen und Dich weiterbilden – lerne die beste Gesprächsführung von Experten.
- (Noch) kein Kickertisch, aber eine umso motivierendere Atmosphäre im Startup-Umfeld.
- Ein gut erreichbares Office, leckerer Kaffee und ein Job-Ticket bei Bedarf.

DEINE AUFGABEN

- Zusammen mit dem Sales-Team nimmst Du neue Anfragen auf, teilst diese nach Verfügbarkeit im Team 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 an zufriedenen Kunden aufbauen.
- Du unterstützt bei Strategiethematen, wie z. B. der Bewertung von Vertriebskanälen und der Digitalisierung des Sales-Funnels. Dabei arbeitest Du eng mit unserem Growth Team zusammen.

DEIN PROFIL

- Du hast einen Studienabschluss (mind. B.Sc.) mit einem technisch-naturwissenschaftlichen und/oder einem Wirtschaftsschwerpunkt.
- Du trittst authentisch und überzeugend auf. Kommunikation und Verkauf machen Dir Spaß – das hast Du schon in einschlägigen Praktika oder erster Berufserfahrung unter Beweis gestellt.
- 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