

Senior Sales Manager (m/w/d) LED-Beleuchtungslösungen im Energiesektor

Hast du Lust, einen eigenen Geschäftsbereich mit aufzubauen und den Markt für moderne LED Beleuchtung aktiv zu gestalten? Du willst nicht nur verkaufen, sondern strategisch denken, Netzwerke aufbauen und echte Mehrwerte für Unternehmen schaffen? Du möchtest Verantwortung übernehmen und deinen Bereich unternehmerisch entwickeln?

Dann bist du bei uns genau richtig!

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir einen Senior Sales Manager (m/w/d) LED Beleuchtungslösungen, der unseren LED-Bereich strategisch aufbaut, operativ vorantreibt und nachhaltig skaliert.

Deine Aufgaben:

- Eigenständiger Aufbau und Ausbau einer nachhaltigen B2B-Sales-Pipeline im Bereich LED-Beleuchtung
- Akquise von Neukunden und Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Fokussierte Marktbearbeitung definierter Branchen und Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Planung und Steuerung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten im LED-Segment
- Durchführung von Verkaufs- und Pitchgesprächen auf Entscheider-Ebene
- Erfolgreiche Verhandlung und Abschluss von Kundenprojekten
- Erstellung von Einsparberechnungen und Wirtschaftlichkeitsanalysen
- Aufnahme und Analyse von Beleuchtungssituationen beim Kunden vor Ort
- Entwicklung individueller LED-Beleuchtungskonzepte
- Ganzheitliche Projektsteuerung von der Analyse bis zur Umsetzung
- Aktiver Ausbau des Netzwerks in relevanten Branchen und Verbänden

Dein Profil:

- Vertriebsstarke Persönlichkeit mit unternehmerischem Denken und hoher Eigeninitiative
- Mindestens 4 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Umfeld
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Bereitschaft zu regelmäßigen Kundenterminen und persönlichem Beziehungsaufbau
- Hohes Verantwortungsbewusstsein sowie kontinuierlicher Wunsch nach fachlicher und persönlicher Weiterentwicklung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Idealerweise Erfahrung im Bereich LED-Beleuchtung oder im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Lösungen

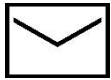
Deine Vorteile:

- Attraktives Fixgehalt mit leistungsorientierter Provision
- Firmenwagen zusätzlich zum Vergütungspaket
- Flexible Homeoffice-Möglichkeiten
- Schlüsselposition beim strategischen Aufbau des LED-Geschäftsbereichs
- Dynamisches Vertriebsteam mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Tätigkeit in einem wachstumsstarken Markt mit großem Zukunftspotenzial
- Hohe Gestaltungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven im Unternehmen

Über uns:

Vertriebsstärke trifft Innovation – Ihre Chance im Energiemarkt!

Die GU Gesellschaft für Energie- und Umweltschutzberatung mbH ist seit 1974 ein führender Anbieter maßgeschneiderter Lösungen im Energiemanagement, Energieeinkauf und der Beleuchtungstechnik. Unser Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, Energiekosten zu optimieren und nachhaltige Beschaffungsstrategien zu entwickeln. Als Teil der VENI Energy Group, einem der führenden Energiedienstleister in Nordeuropa und Spanien mit über 50.000 Geschäftskunden, setzen wir auf innovative Ansätze und leistungsstarke Produkte für den Energiemarkt.



Bewirb Dich gerne mit Deiner Bewerbung und der Angabe Deines Starttermins per E-Mail bei bewerbung@gu-veni.de.