

Die Nordgröön Energie GmbH, Teil des internationalen ENECO Konzerns, ist ein führender Energiedienstleister und Lösungsanbieter für die Synchronisation dezentraler, erneuerbarer Erzeugung mit den Stromverbrauchern. Unser Ziel: Nächster Stopp: 100% Erneuerbare Energien!

Wir gehen seit vielen Jahren einen innovativen Weg und gestalten den Strommarkt der Zukunft aktiv mit: Neben dem Betrieb unseres virtuellen Kraftwerkes und der Direktvermarktung erneuerbarer Energien identifizieren, bündeln und vermarkten wir Flexibilität aus dezentralen Ressourcen (Erneuerbare, Lasten, Speicher etc.). Damit erwirtschaften wir den Betreibern der Anlagen wertvolle Erlöse und tragen gleichzeitig wesentlich zur Integration der erneuerbaren Energien und folglich zu einer nachhaltigen Entwicklung des Energiesystems der Zukunft bei.

Um unser innovatives Team in Medelby bestmöglich zu unterstützen, suchen wir ab sofort für den **Standort Medelby** eine/n

Kundenbetreuer/in im Verkaufsaußendienst (m/w/d)

Als Kundenbetreuer/in (m/w/d) im Vertrieb arbeitest du gerne strukturiert und systematisch und bist ein verlässlicher Kollege im Team. Vertriebsaffinität und der Wille zum Vertragsschluss sind bei dir stark ausgeprägt. Du verfügst über eine eigenverantwortliche und zielorientierte Arbeitsweise, unterstützt durch Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit.

Deine Aufgaben:

- Pflege unserer Beziehungen zu Bestandskunden und Aufbau neuer Kundenbeziehungen mit dem Fokus auf langfristige Kundenbindung
- Die Schwerpunktregion ist Norddeutschland, allerdings werden Kunden im gesamten Bundesgebiet angesprochen
- Nach Zielkundensegmentierung erfolgt die Erstansprache eigenverantwortlich
- Angebotsstellung und Klärung von Vertragsfragen erfolgen ebenso selbstständig wie die Vertragsverhandlungen
- Umsatz- und Ertragspotentiale beim Kunden werden erkannt und Impulse in Bezug auf neue und innovative Produkte aus dem Markt aufgenommen
- Unterstützung beim Betrieb und der Weiterentwicklung der Vertriebssysteme

Dein Profil:

- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Du kennst die vertrieblichen Methoden und Werkzeuge und kannst idealerweise bereits Vertriebserfolge vorweisen
- Persönlich überzeugst du durch sicheres Auftreten und ein verbindliches Wesen
- Du bist bereit im Rahmen der Tätigkeit auch Dienstreisen, vornehmlich im norddeutschen Raum zu unternehmen
- Du bist sicher im Umgang mit MS Office und besitzt den Führerschein Klasse B

Deine Perspektive:

- Innovatives, dynamisches und technologisch anspruchsvolles Anwendungsfeld im Kontext der Energiewende
- Kollegiale und offene Arbeitsatmosphäre
- Flexible Arbeitszeiten in Vollzeit, mit der Möglichkeit teilweise im Homeoffice zu arbeiten
- Diese Stelle ist unbefristet

Haben wir dein Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung unter Angabe deines frühestmöglichen Startzeitpunktes und deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an bewerbung@nordgroon.de.