

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Brunnen (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Sales Development Representative - Solartechnik & Speicher (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Erste Ansprechperson für neue Anfragen und proaktiver Kontakt zu Schweizer Solar- und Elektroinstallateuren
- Inbound-Qualifizierung: Erstkontakt für neue Leads, Bedarfsabklärung und Identifikation der passenden Speicherlösungen
- Lead-Routing: Weiterleitung von Endkunden an Partner sowie direkte Beantwortung oder Weiterleitung von B2B-Leads (Installationsbetriebe und Energieberater)
- Outbound-Akquise: Proaktive Suche nach neuen Solar- und Elektroinstallateuren in der Schweiz und Gewinnung für eine Partnerschaft mit uns
- CRM-Pflege: Gewissenhafte Pflege des Systems, damit keine Anfrage liegen bleibt

Was Sie ausmacht:

- Flüssendes Deutsch, Französisch und/oder Italienisch von Vorteil
- Kommunikationsstärke und Freude am Austausch mit Menschen
- Erste Erfahrungen im direkten Kundenkontakt
- Erfahrung mit der PV-Branche
- Strukturierte Arbeitsweise
- Freude und Lust Neues zu lernen sowie digitale Affinität
- Kühler Kopf, um auch in stressigen Zeiten den Überblick zu behalten

Was diese Stelle ausmacht:

- Möglichkeit, ein schnell wachsendes Start-up aktiv mitzugestalten und massgeblich zum Erfolg des Unternehmens beizutragen
- Innovatives und dynamisches Umfeld mit flachen Hierarchien
- Flexible Arbeitszeiten und Remote-Work-Optionen
- Gratis Autoladen, Fitness-Center, unendlich viele Feiertage (fast) und vieles mehr
- Motiviertes Team mit einer offenen und wertschätzenden Unternehmenskultur