



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:

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

Jobbeschreibung:

Sales Engineer / Technical Sales Manager (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Kundenanforderungen, unsere Technologie und profitable kommerzielle Umsetzung verbinden
- Kundenbedürfnisse in technisch machbare, kommerziell attraktive BESS-Lösungen übersetzen und Opportunities eigenständig bis zum Vertragsabschluss vorantreiben
- Geschäftsmodelle, Lastprofile, Standort- und Netzanschlussbedingungen sowie Investitionskriterien analysieren
- Technische Grenzen und Umsetzungsrisiken frühzeitig erkennen und realistische Kundenerwartungen sicherstellen
- Umfang, Aufwand und Kosten von Customizing definieren sowie deren Refinanzierung (Direktzahlung, volumenbasierte Deckung oder genehmigte strategische Investition) festlegen
- Leuchtturmreferenzen identifizieren und in wiederholbare Angebote sowie Folgegeschäft überführen
- Opportunities von der Qualifizierung über Angebot und Verhandlung bis zum Vertragsabschluss eigenverantwortlich betreuen
- Kundenbeziehungen in allen Formen pflegen (Workshops, Projektchancen, Ausschreibungen etc.)
- Business Cases (TCO, Payback, ROI) erstellen sowie Konfiguration, Umfang und Preisgestaltung optimieren; diszipliniert Bid/No-Bid-Entscheidungen treffen
- Machbarkeit der Lieferung mit Engineering, Operations und Service validieren
- Vollständige Spezifikationen, Ausschlüsse, Risiken und Abnahmekriterien an das Delivery-Team übergeben
- Strukturierte Kunden-, Wettbewerbs- und Win/Loss-Erkenntnisse an Produktmanagement und Engineering weitergeben und neue Produkteinführungen unterstützen
- CRM und rollierenden Forecast aktuell halten sowie Marge durch Scope-Kontrolle und solide Zahlungsmeilensteine schützen

Was Sie ausmacht:

- Abschluss in Elektrotechnik, Energietechnik, Industrietechnik oder einem vergleichbaren Fachgebiet – gleichwertige praktische Erfahrung ebenfalls relevant
- Nachgewiesene Erfahrung im technischen Vertrieb, Sales Engineering, Application Engineering oder Solution Sales für BESS, erneuerbare Energien, Leistungselektronik oder industrielle Energielösungen
- Fundiertes Verständnis von BESS (Batterien, Wechselrichter, Systemintegration, Steuerungen, EMS) und Anwendungen wie Peak Shaving, Eigenverbrauch, Integration erneuerbarer Energien, Notstromversorgung und Marktteilnahme
- Erfahrung im Erstellen von Kunden-Business-Cases und in der Kommunikation des finanziellen Werts technischer Lösungen

- Erfahrung mit Ausschreibungen, technischen Spezifikationen, Angeboten und Verhandlungen
- Fähigkeit, mehrere Opportunities und Kundenprojekte parallel zu managen
- Fließendes Deutsch und Englisch
- Reisebereitschaft im internationalen Umfeld
- Von Vorteil: weitere Sprachkenntnisse, Erfahrung in der Überführung erster Kundenprojekte in wiederholbare Lösungen oder breitere Marktchancen, Kenntnisse von Software- und Service-Geschäftsmodellen sowie Projektmanagementenerfahrung im Bereich erneuerbare Energien oder Speicherung

Was diese Stelle ausmacht:

- Entwicklung des vollen Potenzials in einem anspruchsvollen Umfeld mit Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung
- Aktive Mitgestaltung der Entwicklung unseres Unternehmens und des Wandels zu nachhaltiger Energie
- Teil eines leidenschaftlichen, erstklassigen Expertenteams werden
- Flexible Arbeitszeiten sowie Remote- und Vor-Ort-Arbeit in einem modernen, nachhaltigen Büro
- Diverse Events, eine hervorragende Kaffeemaschine und gelegentlich Kaffee vom CEO als Barista