



<https://energy4u.org/job/sales-manager-m-w-d-worldgrid/>

(Senior) Sales Manager (m/w/d) für Worldgrid

BEREIT FÜR NEUE HORIZONTE?

Du liebst es, mit Kunden in Kontakt zu treten und den Vertrieb innovativer Produkte voran zu bringen? Du möchtest gerne in einem internationalen Umfeld arbeiten?

DAS SIND DEINE AUFGABEN

Markterschließung und -aufbau

Deine Kernaufgabe ist die Etablierung der Produkte der *Worldgrid* in Deutschland. *Worldgrid*, zu der auch die ENERGY4U gehört, ist ein international führendes IT- und Engineering-Unternehmen der ALTEN-Gruppe mit Fokus auf die Energiebranche. Das Unternehmen bietet ganzheitliche Lösungen, insbesondere für die Digitalisierung und Automatisierung von Energieinfrastrukturen, und betreut weltweit Energieversorger und Netzbetreiber.

[Alten Group – Worldgrid](#)

Aufgrund Deiner langjährigen Expertise und der Kontakte in dem Umfeld erschließt Du (neue) Kunden für das internationale Portfolio der *Worldgrid* in Deutschland und entwickelst diese strategisch weiter. Dabei verstehst Du die Anforderungen der zukünftigen *Worldgrid*-Kunden und agierst als zentrale Ansprechperson für alle vertrieblichen Belange.

Produktvertrieb

Du präsentierst die Produkte der *Worldgrid* überzeugend bei Interessenten und Kunden – digital wie persönlich. Dabei steuerst Du den gesamten Vertriebsprozess von der ersten Ansprache bis zum erfolgreichen Abschluss.

DAS BRINGST DU MIT

Wir bieten vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen. Folgendes solltest Du schon mitbringen:

Erfahrung

Du hast mehrjährige Expertise im Vertrieb, bringst eine Hunter-Mentalität und Freude an der Arbeit mit Kunden mit. Außerdem hast Du bereits Kontakte in die Energiewirtschaft und verstehst die energiewirtschaftlichen Prozesse. Deine inhaltlichen Schwerpunkte sollten im Grid-Umfeld liegen und Du bringst Erfahrungen aus dem Consulting Services-Umfeld mit.

Arbeitgeber

ENERGY4U GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Arbeitsort

Bundesweit

Remote-Arbeit möglich

Arbeitsweise

Du verfügst über eine strukturierte, eigenständige Arbeitsweise und technische Affinität.

Kommunikation

Du zeichnest Dich durch eine kommunikative Persönlichkeit aus, mit der Du Kunden begeisterst und für unser Unternehmen gewinnst.

Du sprichst Deutsch und Englisch fließend.

Kreativität

Du entwickelst neue Ideen, wie Du den deutschen Markt für unsere Muttergesellschaft *Worldgrid* erobern willst und die Sales Prozesse verbessern und weiterentwickeln kannst.

Persönlich

Mit Begeisterungsfähigkeit, Teamorientierung sowie Flexibilität passt Du super in unser Team.

**DAS BIETEN WIR DIR
WIR MÖCHTEN, DASS DU DICH BEI UNS WOHLFÜHLST UND SPAß AN
DEINEN AUFGABEN HAST. DAS KANNST DU VON UNS ERWARTEN:**

- Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen
- Spannende Aufgaben mit hoher Kreativität und Eigenverantwortung
- Mitgestaltung in einem jungen, dynamischen und hochmotivierten Team
- Ein sicherer Arbeitsplatz und die Möglichkeit, gemeinsam mit uns zu wachsen
- Work-Life-Balance durch Arbeitszeitkonten, Teilzeitmodelle, freie Wohnortwahl, Homeoffice uvm.
- Wertschätzung und Anerkennung, auch durch ein attraktives Vergütungsmodell und zahlreiche weitere Benefits

Passt das für Dich?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (in diesem Fall bitte mit Lebenslauf, Anschreiben, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung, in deutscher und in englischer Sprache)