



## Sales Manager (m/w/d) West- und Süddeutschland Vertriebsprofis und Superstars Only!

Die HPS Home Power Solutions GmbH ist ein schnellwachsendes Berliner Technologieunternehmen. Wir entwickeln und produzieren integrierte Systeme zur Speicherung von Sonnenenergie für die ganzjährige Strom- und Wärmeversorgung von Ein- und Mehrfamilienhäusern aus der eigenen Solaranlage – 100% unabhängig, CO2 frei und transparent. Wir sind ein interdisziplinäres Team von 75 Mitarbeitern – erfahren, leidenschaftlich und begeistert mit dem Ziel, mit unserer Arbeit die Welt zu verändern.

**Vertriebsprofis und Superstars Only** – wir suchen ab sofort Profis im Vertrieb (Referenznummer 2019-23-RDO) für den Raum **West- und Süddeutschland**, **speziell für die Regionen Nordrhein-Westfalen und Bayern!**

### Ihr Profil:

- Sie können 5+ Jahre Vertriebserfahrung vorweisen und haben herausragende Ergebnisse erzielt.
- Sie haben Erfahrung im Verkauf von Produkten im B2C als auch B2B-Umfeld aus dem Bereich Solar, Energie bzw. Hausenergie-technik oder Umwelt.
- Idealerweise besitzen Sie bereits ein bestehendes Netzwerk von Geschäftspartnern (B2B), z.B. Systemhäuser, Installateure, Ingenieur- und Planungsbüros, Haushersteller und/oder Energieversorger.
- Sie sind bereit, als Gesicht des Unternehmens Kundenbesuche durchzuführen und dafür innerhalb der DACH-Region zu reisen.
- Sie besitzen exzellente kommunikative Fähigkeiten und begeistern durch Ihr offenes aber dennoch sicheres und gewinnbringendes Auftreten.
- Sie haben fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.

### Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für den Abschluss von Verkäufen mit Endkunden und Vertriebspartnern. Dazu beraten Sie Kunden und Partner am Telefon und führen eigenverantwortlich Kundenbesuche und Verhandlungen durch.
- Sie sind erster Ansprechpartner für unsere Kunden. Sie finden gemeinsam mit Ihnen die bestmögliche Lösung.
- Sie helfen das Netzwerk zu wichtigen Geschäftspartnern weiter aufzubauen und zu pflegen.
- Sie arbeiten eng mit den Kollegen aus dem Vertriebsinnendienst, technischen Vertrieb, sowie Marketing zusammen.
- Sie helfen unsere User- und Customer-Experience stetig weiter zu verbessern.
- Sie sind verantwortlich für die Pflege und ständige Aktualisierung von Kundendaten in unserem CRM-System.
- Sie nehmen an Messen und Ausstellungen teil.

### Wir bieten:

- Die Mitarbeit in einer jungen Firma mit Start-Up Flair - Kurze Entscheidungswege, offene und transparente Kommunikationskultur, ein hochmotiviertes Team, das gemeinsam die Energiewende vorantreiben möchte sowie ein exzellentes Produkt mit einem einzigartigen USP!
- Individuelle Weiterentwicklung mit viel Gestaltungsspielraum – Sie erwartet ein vielseitiges Aufgabengebiet in dem Sie von Anfang an Eigenverantwortlich arbeiten.
- Flexibler Arbeitsplatz – Neben Ihren Kundenbesuchen können Sie aus unseren Büros im Technologiepark Berlin-Adlershof, München bzw. auch aus dem Homeoffice heraus arbeiten.
- Leistungsbezogene Vergütung - Herausragende Ergebnisse werden entsprechend honoriert.

**Interessiert?** Dann senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) mit Ihrer Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an: [hr@homepowersolutions.de](mailto:hr@homepowersolutions.de).