

## Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n) hoch motivierte(n) MitarbeiterIn im Vertrieb (Accountmanager)

Du hast Lust, in einem **innovativen, dynamischen Team** zu arbeiten?  
Mit einem **spannenden Produkt für Energieversorger** und  
in einem **neuen Wachstumsmarkt**?

**Dann freuen wir uns auf Dich!**

### Was wir machen

Wir entwickeln Software, die Probleme der Energiewirtschaft löst und Herausforderungen der Energiewende angeht. Mit unserem innovativen Produkt, unserem attraktiven Preismodell und Dir als Verstärkung unserer Vertriebsmannschaft wollen wir die Branche mit unserer Lösung für die Zukunft aufstellen und innerhalb der nächsten Jahre zum Marktführer von SaaS-Lösungen für die Energiewirtschaft werden. In unserem tatkräftigen Team gibt es kurze Kommunikations- und Entscheidungswege, wodurch wir schnell auf neue Ideen aus unserem Team und Anforderungen des Marktes reagieren können.

### Das bieten wir:

- Spannendes Produkt
- Die Möglichkeit, Deinen Arbeitsbereich und das Unternehmen mitzugestalten
- Kurze Entscheidungswege
- Dynamischer Markt
- Fixes Grundgehalt und erfolgsorientierte Komponente
- Stellung eines Dienstwagens auch zur privaten Nutzung
- Dazu: lockere Arbeitsatmosphäre, Snacks, und flexible Arbeitszeiten / Arbeitsorte

### Deine Aufgaben bei uns:

- Begleitung des Vertriebsprozesses von Qualifizierung über Präsentation, beim Kunden vor Ort oder Online, bis zum Vertragsabschluss
- Selbstständige Kundenbetreuung
- Langfristige Betreuung von Bestandskunden über den gesamten Projektzyklus und darüber hinaus
- Kontinuierliche Kundenbetreuung über das unmittelbare Projektende hinaus, um eine langfristige Kundenbindung sicherzustellen
- Knüpfen von neuen Kontakten auf Messen und Veranstaltungen
- Aufbau und Entwicklung neuer Kundenbeziehungen und Qualifizierung von Leads
- Persönliche und telefonische Beratung von Kundenansprechpartnern
- Aktuelles Reporting und Pflege des CRM-Systems
- Zusammenarbeit mit dem Bereich Marketing

### Das solltest Du mitbringen:

- Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte im Bereich B2B mit direkter Kundenverantwortung
- Freude an der Eroberung eines neuen Marktes
- Überzeugungsfähigkeit, Empathie, Verbindlichkeit, Erfolgsorientierung, Organisationstalent
- Eigenständige Arbeitsweise
- Einsatzfreude, Flexibilität und eine Persönlichkeit mit Ehrgeiz und Energie
- Reisebereitschaft deutschlandweit und einen PKW-Führerschein
- Bereitschaft Aufgaben aus anderen Bereichen des Unternehmens mit zu übernehmen
- Routinierter Umgang mit MS-Office-Produkten

### Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.

#### Wenn Du Dich bewirbst, hier noch ein paar Infos:

Gib bitte bei der Bewerbung an, was Deine Vorstellungen beim Gehalt sind und wann Du frühestens bei uns anfangen kannst. Sende die Unterlagen bitte in elektronischer Form an [bewerbung@awebu.de](mailto:bewerbung@awebu.de). Für Fragen steht Dir Benjamin Wirries unter der Telefonnummer 0511 132 298 - 51 zur Verfügung.