

metergrid GmbH



metergrid

metergrid ist ein innovatives Energie-Start-up, das seit 2021 mit Leidenschaft daran arbeitet, das 1,5-Grad-Klimaziel für 44 Millionen Bewohner von Mehrfamilienhäusern in Deutschland zu erreichen. Mit maßgeschneiderten Mieterstromlösungen ermöglichen wir es Eigentümern von Mehrparteien- und Gewerbeimmobilien, ihren Mietern sauberen, lokal erzeugten PV-Strom anzubieten. Unsere Rundum-Dienstleistungen - von der Wirtschaftlichkeitsberechnung über die Projektumsetzung bis hin zu Abrechnungssoftware und Hardwarelösungen - verbinden Klimaschutz mit niedrigeren Energiekosten und attraktiven Renditen für Eigentümer bzw Anlagenbetreibern. Gemeinsam gestalten wir eine dezentrale und nachhaltige Energiezukunft.

(Technical) Sales Manager in der Energiewirtschaft - Remote (m/w/d)

Stadt: Berlin, Stuttgart; Beginn frühestens: Frühestmöglich; Vergütung: 60-70k

Aufgabenbeschreibung

- Übernahme des gesamten Verkaufsprozesses: Du entwickelst deine eigene Verkaufsstrategie für deine Kundensegmente und verantwortest den gesamten Verkaufszyklus von Vorqualifizierung und Projektplanung bis hin zum erfolgreichen Abschluss.
- Begleitung des Kunden durch komplexen Entscheidungsprozess: Du findest heraus, wer der Entscheider ist, identifizierst die Entscheidungskriterien und begleitest den Kunden mit einer engen und hervorragenden Kommunikation durch den Verkaufsprozess.
- Beratung und Lösungsentwicklung: Arbeite eng mit Kunden und unseren Key Accounts zusammen, um ihre Anforderungen zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen zur Energielieferung zu entwickeln. Leite neue Großprojekte von der Konzeption bis zur Umsetzung und stelle sicher, dass alle Anforderungen abgestimmt sind.
- Kundenentwicklung: Du betreust unsere Schlüsselkunden und erarbeitest gemeinsam mit ihnen maßgeschneiderte Mieterstromlösungen, um ihren Bestand nachhaltig und rentabel zu entwickeln.
- Mieterstromexperte: Du bleibst über Branchentrends und Wettbewerbsdynamiken auf dem Laufenden und passt deine Strategien proaktiv an, um einen Wettbewerbsvorteil zu wahren.
- Teamwork: Du trägst zur fortlaufenden Verbesserung von metergrid bei und teilst Best Practices, sowie weitere Erkenntnisse mit dem Sales Entwicklungsteam.

Erwartete Qualifikationen

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Energiewirtschaft, Ingenieurwissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare

Qualifikation.

- Du bringst 1-3 Jahre nachgewiesene Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von technischen und betriebswirtschaftlichen Lösungen mit, idealerweise im SaaS- oder Digital Sales Vertrieb, der Unternehmensberatung oder im Enterprise-Tech-Bereich oder relevante Praktika/Werkstudententätigkeiten
- Idealerweise konntest du bereits erste Erfahrungen in der dynamischen Welt der Energiewirtschaft sammeln.
- Dein tiefgreifendes Tech-Know-how und die Fähigkeit, komplexe technische Konzepte zu vermitteln, hast du bereits in relevanten Projekten unter Beweis gestellt.
- Erfolge im Vertrieb oder in der Beratung von komplexen Produkten sind für dich keine Fremdwörter.
- Du blühst auf, wenn du mit anderen zusammenarbeitest, und schätzt die Herausforderung, gemeinsam voranzukommen und voneinander zu lernen.
- Deine exzellenten Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten runden dein Profil ab.
- Du zeigst Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung im Bereich Energiewirtschaft und Technologie.
- Deutsch und Englisch beherrschst du verhandlungssicher.

Unser Angebot

- Attraktives Gehalt: Wir bieten dir ein sehr attraktives Vergütungspaket, das deine Leistungen widerspiegelt und mit unserem gemeinsamen Erfolg wächst.
- Flexibilität: Arbeite hybrid (z. B. in Stuttgart, Hamburg, Berlin) oder vollständig remote – du entscheidest.
- Gestaltungsspielraum: Übernimm Verantwortung und trage aktiv zum Erfolg des Unternehmens bei.
- Wachstumsperspektiven: Wir wachsen gemeinsam – nutze die Chance, dich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln und finanziell davon zu profitieren.
- Dynamisches Team: Arbeite mit motivierten Kolleg:innen in einem Umfeld ohne Bürokratie und starren Hierarchien.
- Regelmäßige Team- und Company-Events: Lerne deine Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland kennen, tausche dich mit ihnen aus und feiere gemeinsam unsere Erfolge.
- Impact: Werde Teil eines Unternehmens, das nachhaltige Lösungen schafft und die Energiewirtschaft revolutioniert.

Bewerbung

per E-Mail: hr@metergrid.de

per Internet: <https://metergrid.jobs.personio.de/job/1886293?display=de>

Weitere Informationen unter <https://stellenticket.de/192076/HTWB/>

Angebot sichtbar bis 17.04.2025

