Business Developer / Sales Manager (w/m/d)

Hamburg
(Berlin/ Husum)
Homeoffice

Vollzeit /
Teilzeit (32h/Woche)

Ab Sofort

Deine Kernaufgaben

- Ausbau Vermarktungs-, Handels- & Datendienstleistungen und Origination
- Key Account Management Industrie, Handel, Versorger und Betreiber
- Business Development Flexibilitäten, Speicher, Wasserstoff, E-Mobilität etc.

Deine Kernkompetenzen

- Vertrieb, Kommunikation, Networking und Projektmanagement
- Energiewirtschaft und Energiewende
- Digitalisierung und Business Analyse

Mehr Infos unter www.ane.energy

~20 engagierte Mitarbeiter:innen & stark wachsend

Standorte in Husum / Hamburg & Berlin

24/7 Handel mit eigenem Marktzugang

Vituelles Kraftwerk > 4.000 MW

Innovativ, digitalisiert & teamorientiert

Wir sind unabhängige Direktvermarkter:innen – und bei uns geht ausschließlich erneuerbarer Strom über den Ladentisch. Das Herzstück unseres Handelns ist neben unserem Erneuerbare Energien Kraftwerk (EEKW) unser digitales Handelssystem. Wir arbeiten für Erzeuger erneuerbarer Energien und dazu passend für Verbraucher wie Stadtwerke, Gewerbe- und Industrieunternehmen.

Für unser Büro in Hamburg oder die weiteren Standorte suchen wir Dich als Business Developer / Sales Manager (w/m/d) für den Unternehmensbereich Vertrieb & Produkte. Du organisierst Dich eigenständig in einem anspruchsvollem Markt- und Politikumfeld, analysierst Geschäftschancen, hast Kundenbedürfnisse im Blick und setzt Produkt- und Kundenlösungen vom PPA bis zum Marktzugang operativ um. Dein Anspruch ist es nicht nur, Deine Geschäftsideen zusammen mit dem Team zu entwickeln, sondern diese erfolgreich in den Markt zu bringen. Dafür bist Du vor Ort beim Kunden, auf Veranstaltungen präsent und zur Sicherung des Geschäftserfolgs, in enger Abstimmung mit allen Unternehmensbereichen. Zur Steigerung der Vertriebseffizienz und permanenten Verbesserung gestaltest Du Digitalisierungslösungen und optimierst unsere Prozesse mit.

Wir sind ein junges Wachstumsunternehmen mit Start-up-Atmosphäre. Wir bieten ein vielseitiges Aufgabengebiet mit wettbewerbsorientierter Vergütung und flexibler Arbeitszeitenregelung. Eigenverantwortliches Handeln und abwechslungsreiche Aufgaben gehören bei uns ebenso zum Alltag wie ausreichend Raum für eigene Ideen und deren Umsetzung. Wir pflegen eine faire Feedbackkultur für Deine fachliche und persönliche Weiterentwicklung. Unser Team zeichnet sich aus durch eine kollaborative Arbeitsatmosphäre, unsere Arbeit ist geprägt durch einen engen fachlichen Austausch, kurze Kommunikationswege, sowie flache Entscheidungshierarchien. Bei uns hast Du die Chance, in einer dynamischen Zukunftsbranche an der Umsetzung der Energiewende mitzuwirken. Wir freuen uns auf Dich!

Du fühlst Dich angesprochen?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung! Dich erwartet eine Unternehmenskultur, in der das Arbeiten Spaß macht.
Bitte sende Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen einschließlich Deiner Gehaltsvorstellung sowie Deinen nächstmöglichen Eintrittstermin an Thomas Imber, Leiter Vertrieb & Produkte, E-Mail: bewerbung@ane.energy.
Mehr Infos unter www.ane.energy