Die Limón GmbH ist der größte Dienstleister und Lösungsanbieter für Energieeffizienz in Deutschland. Aktuell beschäftigt das Unternehmen knapp 50 Mitarbeiter. Das dynamische Team aus Ingenieuren verschiedenster Fachrichtungen kann, dank einer Vielzahl von Industrie- und Forschungsprojekten mit namhaften Partnern, auf Erfahrungen in unterschiedlichen Bereichen und Branchen zurückgreifen.

Kommen Sie mit uns in den Zukunftsmarkt „Energieeffizienz".

Zur Verstärkung unseres Teams am Standort Kassel suchen wir zum nächstmöglichen Termin engagierte KollegInnen in Festanstellung — hier konkret eine/einen

Vertriebsprofi/Sales Manager B2B Wärmeversorgung (m/w)

DAS SIND IHRE AUFGABEN:

- Sie sprechen gezielt B2B-Endkunden an, die von Ihnen identifiziert, recherchiert und ausgewählt wurden
- Sie führen eigenständig den gesamten Sales-Prozesses vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Sie verfolgen Verkaufschancen im zentralen CRM-System
- Sie präsentieren Angebote und führen kaufmännische Verhandlungen
- Sie teilen Ihre Erkenntnisse mit anderen Vertrieblern sowie Partnern und unterstützen die Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie

Das ist Ihr Profil:

- Sie besitzen Erfahrung und Referenzen im Vertrieb komplexer Produkte und Leistungen im B2B-Bereich
- Sie denken lösungsorientiert und bringen ein hohes Maß an Flexibilität und Initiative mit
- Sie haben ein Gespür für die Bedürfnisse von Kunden und Geschäftspotentialen
- Sie sind präsentations- und kommunikationsstark im Umgang mit Führungskräften
- Sie besitzen eine schnelle Auffassungsgabe im Bereich Wärmeversorgung
- Sie besitze eine hohe Motivation, sind kommunikativ und auch bereit interdisziplinär zu arbeiten
- Auch mehrtägige Dienstreisen stellen für sie kein Problem dar

Unser Team bietet:

- Eine hochmotivierte Arbeitsatmosphäre und große Freiräume für Ihr Engagement
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, gute Verdienstmöglichkeiten und 30 Tage Jahresurlaub
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und einen regelmäßigen Wissensaustausch
- Ausgeglichene Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeitgestaltung und Homeoffice
- Eine transparente, kreative und mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur
- Einen Firmenwagen zur privaten und geschäftlichen Nutzung
- Starke Unterstützung durch unser Team (Marketing, Back-Office, Fachexperten, Produktmanagement, Leadgenerierung)
- Verkaufsstarke Dienstleistungen und Produkte mit klarem USP
- Ein hochwertiges Partnernetzwerk

Wenn Sie die Tätigkeit in einem innovativen Team reizt, senden Sie bitte per E-Mail (maximal drei PDF-Dateien) Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen an:

Limón GmbH
Christine Peiker
Große Rosenstraße 21
34117 Kassel

E-Mail: peiker@limon-gmbh.de
Tel: + 49 (561) 220 704 - 0
Fax: + 49 (561) 220 704 - 99

Information zum Datenschutz über unsere Verarbeitung von Bewerberdaten nach Art. 13, 14 und 21 der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO): Download