

Die **LENA Solutions GmbH** ist ein Ingenieur- und Projektentwicklungsunternehmen für erneuerbare Energien mit Sitz in Landsberg am Lech.

Wir entwickeln, implementieren und betreiben weitestgehend autarke Energielösungen und gestalten gemeinsam mit unseren Partnern aus Kommunen, Gewerbe, Landwirtschaft und Quartieren eine nachhaltige Energiezukunft. Unser Fokus liegt auf klimaschonenden Energiekonzepten, die Bewohnern und Gewerbebetrieben langfristig wirtschaftliche Vorteile bieten.

Unser Ziel: Die klimaschonende Kopplung von Strom und Wärme für Kommunen, Quartiere und Unternehmen.

Zur Verstärkung unseres Produktvertriebs suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n

Sales Manager*in – Produktvertrieb E-Mobility & Energieprodukte (m/w/d).

In dieser Rolle liegt dein klarer Fokus auf Neukundengewinnung, Abschluss und Wachstum.

Du baust aktiv unser Geschäft im Bereich Ladeinfrastruktur und Energieprodukte auf und bringst unsere Lösungen gezielt in den Markt.

DEINE AUFGABEN

- Aktive Akquise von Neukund*innen sowie Betreuung und Bindung von Bestandskund*innen
- Identifikation und gezielte Ansprache von Unternehmen und Kommunen
- Führen von Verkaufs- und Abschlussgesprächen (telefonisch & vor Ort)
- Aufbau und Pflege eines belastbaren Kundennetzwerks
- Kontinuierliche Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie im Produktgeschäft

DEIN PROFIL

- Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B-Umfeld
- Freude an Akquise, Wettbewerb und Zielerreichung
- Selbstständige, strukturierte und proaktive Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Sicherer Umgang mit MS Office, Offenheit für neue digitale Tools
- Eigeninitiative, strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse
- Führerschein Klasse B

Von Vorteil: Erfahrung im Bereich E-Mobility, Energie oder technischer Produkte

DAS BIETEN WIR DIR

- Großer Gestaltungsspielraum: Aufbau eines wachstumsstarken Geschäftsfelds im Zukunftsmarkt E-Mobilität
- Direkter Einfluss auf Umsatz und Unternehmenserfolg
- Ein motiviertes, interdisziplinäres Team
- Unbefristete Teil- oder Vollzeitstelle mit flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice-Regelung
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Leistungsorientierte Vergütung möglich

KLINGT SPANNEND?

Dann bewirb Dich jetzt bei uns!

Schicke deine Unterlagen an: Regina Seifried, bewerben@lena-solutions.de