

Freie Handelsvertreter (m/w/d)

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt freie Handelsvertreter (m/w/d) an unseren Standorten bei Bremen, Nürnberg, Potsdam, Emsbüren, Koblenz und Andernach.

Du gestaltest in dieser Position die Energiewende aktiv mit!

Dein Arbeitsumfeld:

Ein zukunftsorientiertes Berufsfeld, mit der Möglichkeit zeitlich, örtlich flexibel und eigenverantwortlich zu arbeiten. Du erhältst eine intensive Einarbeitungs- und Qualifizierungsphase in der solareins Akademie, regelmäßige Weiterbildungen im Hinblick auf Produkte und Neuerungen in der Branche. Regelmäßige Vertriebsmeetings und der gruppenweite Austausch mit anderen Kollegen aus dem Vertrieb gehören ebenso dazu. Außerdem bieten wir dir ein attraktives, umsatzabhängiges Vergütungsmodell.

Deine Aufgaben:

- Neukundengewinnung: Identifizierung und Akquise von potenziellen Kunden im Bereich der Photovoltaik, einschließlich privater Haushalte, Gewerbe- und Industriekunden
- Kundenberatung: Beratung der Kunden hinsichtlich der Installation, Leistung und Vorteile von Photovoltaikanlagen sowie der Auswahl geeigneter Produkte und Dienstleistungen
- Angebotsausarbeitung: Erstellung von maßgeschneiderten Angeboten basierend auf den Kundenanforderungen und den Produkten/Dienstleistungen der solareins
- Vertragsverhandlungen: Verhandlung und Abschluss von Verträgen mit potenziellen Kunden unter Berücksichtigung der Unternehmensrichtlinien und -vorgaben
- Beziehungspflege: Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und zur Generierung von Folgeaufträgen
- Marktbeobachtung: Beobachtung und Analyse des Marktes für Photovoltaikanlagen, um Trends, Wettbewerbsaktivitäten und neue Chancen zu identifizieren
- Berichterstattung: Regelmäßige Erstellung von Verkaufsberichten und Umsatzprognosen für das Management

Dein Profil:

- Vertriebserfahrung: Nachweisliche Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich erneuerbare Energien oder ähnlichen technischen Produkten.
- Kommunikationsfähigkeiten: Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in der Kundenberatung und im Vertragswesen.
- Kundenorientierung: Starke Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu verstehen und passende Lösungen anzubieten.

solareins GmbH
An der Alten Ziegelei 14
89269 Vöhringen
info@solar-eins.de

- Verhandlungsgeschick: Erfahrung in der Durchführung von erfolgreichen Vertragsverhandlungen und Abschlüssen.
- Selbstmotivation: Fähigkeit, eigenständig zu arbeiten, Zielvorgaben zu erreichen und sich kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Das sind wir:

Durch die jahrelange Arbeit im Bereich der erneuerbaren Energien wissen wir: Gemeinsam gelingt mehr. Mit solareins haben wir es uns zum Ziel gesetzt, die besten Solarteure Deutschlands unter einem Dach zu vereinen, um ihnen so die Vorteile eines starken Netzwerks zur ermöglichen.

Die Frage nach der erfolgreichen Energiewende beantworten wir unternehmerisch. Die Energiewende gelingt im Handwerk. Daher bilden wir eine leistungsstarke Gruppe von Solarteuren & Installateuren und überwinden gemeinsam die Wachstumshürden. Die solareins ist eine Gruppe, die viel mehr ist als nur die Summe ihrer Mitglieder. Die optimale Schnittmenge aus Handwerksbetrieb und dynamischem Start-Up.

Mit der Erfahrung von über 17.000 Installationen, einem einzigartigen Team von Mitarbeitenden und einem deutschlandweit agierenden Unternehmensverbund stellen wir uns der Herausforderung Energiewende.

In der solareinsAkademie packen wir die Energiewende an und bilden Arbeitskräfte im Bereich der Photovoltaik aus und weiter.

Willst Du auch gemeinsam mehr erreichen und verfügst über die oben genannten Fähigkeiten und Erfahrungen, dann bewirb dich bei uns und werde Teil einer erfolgreichen Energiewende.

Deine Bewerbung richtest du bitte an:

Katharina Kreidenweis

bewerbung@solar-eins.de

Wir freuen uns von dir zu hören!