

Green-IT-Tech Start-up sucht bundesweit
zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Senior Account Manager / Senior Account Executive (w/m/d)

ENEKA ist jung und auf dem Weg. Mit unserer Software-Toolbox **ENEKA.Energieplanung** bieten wir den **Wegweiser**, die **Datenbasis** und das visuell-kartografische **Werkzeug** zur Beschleunigung der Umsetzung der Energie- und Wärmewende –

und zwar lokal vor Ort. Damit möglichst viele Kunden den Mehrwert unserer Software kennen und schätzen lernen, suchen wir Dich als leidenschaftlich engagierte/n Senior Account Manager/Senior Account Executive.

Wir bieten Dir

- Flexible Arbeitszeiten, sowie Gleitzeit
- Ein Miteinander auf Augenhöhe
- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Familienfreundlichkeit
- Remote-Working
- Attraktives Zielgehalt bestehend aus Fixum + Provision

Das bringst Du mit

- mind. 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Individualsoftware / ITK-Produkten / Wärmepumpen oder in der Solarbranche im B2B Bereich
- nachweisbare Vertriebsfolge
- Kenntnisse in den üblichen CRM-Softwaretools (Wir nutzen Hubspot)
- Kenntnisse in direct Sales und indirect Sales
- eine Hands-on-Mentalität und Lust auf Start-up
- den Willen, das Produkt zum Erfolg zu führen
- Strukturiert-effiziente Arbeitsweise

Hier wirst Du anpacken

- Begeisterung der Kunden für unsere innovative Lösung
- Betreuung und Ausbau von bestehenden Accounts
- Gewinnung von Neukunden
- Aufbau eines Netzwerks aus Kunden, Lieferanten und Partnern

Alles Weitere erzählen wir Dir gern in einem persönlichen Gespräch.

Für Fragen steht Dir Juliane gern zur Verfügung (+49 381 26053420). Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung (ohne Foto) in digitaler Form an bewerbung@eneka.de mit Angaben zum frühestmöglichen Beginn und Deinen Gehaltsvorstellungen. Weitere Informationen zu ENEKA findest Du hier: www.eneka.de.

ENEKA Energie & Karten GmbH

Basislager Rostock
Richard-Wagner-Straße 1a
18055 Rostock