

Gemeinsam für die Wärmewende – Green-Tech Start-up in Rostock sucht

Mitarbeiter/in SAE (Senior Account Executive) Kundenakquise (w/m/d)

Weil wir die Klimaziele voranbringen wollen, entwickeln wir mit unserem Herzstück, der Software ENEKA.Energieplanung, eine B2B SaaS-Lösung für die kommunale Wärmeplanung. Unsere Mission ist es, Arbeitsprozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen, für eine gemeinsame grüne Zukunft.

Was wir dir bieten

- **Remote-Working**

Arbeite da, wo du dich wohlfühlst. Du arbeitest von zu Hause aus und kannst regelmäßig im Büro Rostock tätig werden. Der Arbeitsweg entfällt und du hast mehr Zeit für anderes.

- **Mental Health**

Deine Gesundheit liegt uns am Herzen. Wir bieten dir für deine Erholung 30 Tage Urlaub und nach Absprache kannst du auch bis zu 4 Wochen aus dem Ausland arbeiten. Für die Mittagspause und kleine Pausen zwischendurch steht eine Tischtennisplatte zur Verfügung. Hunde sind uns willkommen und werden gern als Feel-Good-Manager eingestellt.

- **Familienfreundlichkeit**

Kinder sind unsere Zukunft. Für die Vereinbarkeit von Familie und Arbeit ermöglichen wir dir flexible Arbeitszeiten.

- **Vergütungsmodell**

Du erhältst ein Grundgehalt und dazu eine erfolgsabhängige Vergütung.

- **Weiterentwicklung**

Deine persönliche und fachliche Weiterentwicklung ist uns wichtig, daher kannst du selbstverständlich an Fortbildungen teilnehmen.

Das bringst du mit

Als kommunikatives Talent mit Leidenschaft und Überzeugungskraft hast du mindestens 3 Jahre Erfahrungen in der Kunden- und Unternehmenskommunikation und wendest verschiedene Verkaufstaktiken sicher an. Wünschenswert sind Erfahrungen im Vertrieb von Individualsoftware/ITK-Produkten/Wärmepumpen oder in der Solarbranche im B2B-Bereich. Als **leidenschaftliche/r Verkäufer/in** mit Überzeugungskraft hast du den Willen, unser Produkt zum Erfolg zu führen. Das alles schaffst du mit einer effizienten, strukturierten und flexiblen Arbeitsweise.

Hier packst du an

Als Sales-Mitarbeiter:in begeisterst du unsere Kund:innen in Meetings und bei Demo-Terminen sowie die Dokumentation und Nachbereitung der Gespräche. Zu deiner Haupttätigkeit gehören auch die Betreuung und der Ausbau von bestehenden Accounts, die Gewinnung von Neukund:innen sowie der Aufbau eines Netzwerks aus Kund:innen, Lieferant:innen und Partner:innen. Um unser Produkt zu präsentieren und Branchenkontakte zu knüpfen, ist gelegentlich deine Mitwirkung auf Fachmessen erforderlich.

In der ersten Zeit bei uns erhältst du ein fachliches und persönliches Onboarding und hast einen Mentor an deiner Seite. Du arbeitest mit Gleichgesinnten an einer nachhaltigen Zukunft.

Vielfalt

Wir heißen vielfältige Talente willkommen - unabhängig von Religion, Geschlecht, Alter oder Herkunft. Wir betrachten Vielfalt als Triebkraft für neue Ideen und Weiterentwicklung.

Bewirb dich jetzt!

Schicke uns deine Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Abschlusszeugnis und das letzte Arbeitszeugnis) **ohne Foto** an juliane.handy@eneka.de.

Für Fragen steht dir Juliane unter +49 381 26053420 zur Verfügung.

Mehr Informationen über uns und ENEKA findest du auf www.eneka.de.

Gemeinsam machen wir Deutschland grüner!