



Ergebnisorientiert, Nachhaltig & Maßgeschneidert

AVALION ist ein Spezialist im Bereich der kundenorientierten Vermittlung von Führungs- und Fachkräften. Wir bringen einen hohen Erfahrungsschatz sowie ein exzellentes Netzwerk mit. Dabei sind wir professionell, zielorientiert und schnell.

Unser Kunde bietet durch sein umfangreiches Produktportfolio eine individuell auf die Bedürfnisse zugeschnittene Lösung für temporäre Zuwegungen und Flächen. Wir suchen ab sofort einen

Technical Sales Manager Erneuerbare Energien (m/w).

Ihre Aufgaben:

- Akquise von Neukunden
- Betreuung von Neu- und Bestandskunden (Key Account Management)
- Analyse des Markt- und Kundenbedarfs
- Gestaltung und Umsetzung einer markt- und kundenorientierten Vertriebsstrategie
- Konzeption von Kundenprojekten
- Angebotserstellung
- Regelmäßige Besuche der Zielmärkte und aktive Teilnahme an Workshops und Fachmessen

Ihre Hard Skills:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische und/oder technische Ausbildung
- Nachweisbare und erfolgreiche Erfahrung im Vertrieb
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Branche der Erneuerbaren Energien wünschenswert
- Kenntnisse in Microsoft Office (Word, Excel)

Ihre Soft Skills:

- Zielorientierte, effiziente und strukturierte Arbeitsweise
- Starke Leistungsbereitschaft und Organisationstalent sowie Zuverlässigkeit
- Hohe Belastbarkeit, Flexibilität und Teamfähigkeit
- Verhandlungsgeschick und unternehmerisches Denken mit hoher Kundenorientierung
- Hands-on-Mentalität und ein überzeugendes Auftreten
- Deutsch in Wort und Schrift verhandlungssicher - Englisch von Vorteil
- Reisetätigkeit von ca. 50 %

ADDING VALUE PROFESSION - Inhaber Shahriar Fatemi
Denkendorfer Str. 11 - 70771 Leinfelden-Echterdingen (Stetten)
Tel: +49 (0)711 - 500 78 720 **Mobil:** +49 (0) 176 - 608 72 202
Fax: +49 (0)711 - 500 78 721 **Email:** info@avalion-group.com
www.avalion-group.com Umsatzsteuernummer: 97025/45106
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE310116212
Bankverbindung: IBAN: DE68 6006 2775 0012 5890 12
BIC: GENODES1ECH

Was wir Ihnen bieten:

- Vielseitiges und abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit Weiterbildungsmöglichkeiten
- Gute Perspektiven in einem stetig wachsenden Unternehmen mit flachen Hierarchien
- Attraktives Gehaltspaket (fix + variabel)
- Dienstwagen
- Home-Office als Arbeitsplatz möglich
- Offene und faire Unternehmenskultur
- Enge Zusammenarbeit mit exzellenten Fachleuten in einem hoch motivierten Team

Weitere Informationen finden Sie auf <https://avalion-group.com/stellenausschreibungen/technical-sales-manager-mw>. Wir freuen uns auf die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an info@avalion-group.com unter der **Kennziffer 260**.

Kontakt:



Shahriar Fatemi

AVALION Group

T: + 49 (0)711 - 500 78 720 oder + 49 (0)176 - 608 72 202

E: s.fatemi@avalion-group.com