

Account Executive (gn)

Stellenanbieter: 2Solar by Sollit

Als

Account Executive (gn)

bei 2Solar machst du mehr als nur "Standard-Sales". Du bist ein Pionier, der den deutschen Markt mit aufbaut. Vergrößere unseren Kundenstamm und entwickle innovative Vertriebsstrategien, um 2Solar in Deutschland bekannt zu machen.

Indem du die Herausforderungen deiner Kunden verstehst, kannst du unsere Software auf ihre Bedürfnisse ausrichten. Dadurch können sie ihr eigenes Geschäft ausbauen. Du spielst also eine wichtige Rolle in der weiteren Beschleunigung der Energiewende in Deutschland.

Aufgaben

- Akquise und Betreuung von Neukunden im deutschen Markt (Full Cycle Sales)
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien
- Enge Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam und anderen Abteilungen
- Marktbeobachtung und Identifizierung von neuen Geschäftsmöglichkeiten

Anforderungen

- Minimal 2 Jahre Erfahrung im Software/SaaS-Vertrieb
- Eigenständige, zielorientierte Arbeitsweise und Freude daran, im Vertrieb die "Nuss zu knacken"
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Selbstständige und zielorientierte Arbeitsweise

Benefits

Ein informelles und stimulierendes Arbeitsumfeld, in dem du wachsen kannst.

Wir sind ein junges, ambitioniertes Team, das mit Spaß an der Arbeit und gemeinsamen Events die Energiewende vorantreibt. Hier hast du die Freiheit, selbstständig zu arbeiten und deine Ideen einzubringen. Qualität steht bei uns an erster Stelle, und wir finden immer die besten Lösungen für unsere Kunden.

Du willst etwas Sinnvolles tun und die Welt ein bisschen besser machen? Perfekt! Bei uns kannst du aktiv zum Klimaschutz beitragen.

2Solar hat Büros in ganz Europa, unter anderem in Deutschland. Du kannst remote oder hybrid arbeiten, beispielsweise in Berlin, Frankfurt, Hamburg oder München. Wir legen großen Wert auf Kundenzufriedenheit und sind deshalb viel unterwegs.

- Attraktives Gehalt inklusive ungedeckelten Bonus
- Ständige Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten, die sich deinem Alltag anpassen lassen
- 25 Urlaubstage

- **Anstellungsart:** Befristetes Arbeitsverhältnis
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** 2 - 3 Jahre

Einsatzort: 100% remote, Deutschland

Stellenanbieter: 2Solar by Sollit
Siemensstraße 31
47533 Kleve, Deutschland

WWW: <https://de.2solar.com>

Ansprechpartner: Talent Acquisition Partner, Max Benter

Telefon: 0031 617 429 079

E-Mail: max@2solar.nl

Ursprünglich veröffentlicht: 02.01.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100141377>