



©nateejindakum

Sales Manager Projektentwicklung (m/w/d)

» **Unser Klient**, THE PAULY GROUP ist Marktführer im Bereich des ökotechnologischen Anlagenbaus für die Behandlung von Klärschlamm. Unter der Marke EKO PLANT bietet unser Klient innovative und bewährte Anlagen zur biologischen Vererdung von Klärschlamm an. Das ist eine wesentlich ökologischere und kostengünstigere Methode gegenüber der bisher üblichen Weiterverarbeitung. In Deutschland gibt es ca. 8.000 Kläranlagen. Ca. 2.400 davon sind von der Größe und Beschaffenheit her ideal für EKO Plant. Diesen Markt wollen wir mit Ihnen gemeinsam erschließen. Je nach Ihrem Wohnort legen wir mit Ihnen Ihr Vertriebsgebiet fest.

» Ihre Aufgabe:

- Sie akquirieren Kommunale Betreiber von Kläranlagen und präsentieren mittels Webinare und persönlichen Gesprächen die Vorteile von EKO Plant.
- Ihre Kollegen aus dem Innendienst unterstützen Sie bei der Akquisition durch Marketing, der telefonischen Kontaktherstellung sowie auch bei der Vertragsanbahnung.
- Im weiteren Verlauf unterstützt Sie dann die Technik bei der Erläuterung, der Konzeption und übernimmt auch die Ausarbeitung von technischen Details der Angebote und Machbarkeitsstudien.
- Sie begleiten die Vertragsverhandlungen bis hin zum Werkliefervertrag.
- Planen und implementieren Sie eigenständig Strategien zur Gewinnung neuer Kunden und gestalten Sie so aktiv unseren Unternehmenserfolg mit.
- Repräsentieren Sie unser Unternehmen auf Webinaren sowie regionalen und überregionalen Veranstaltungen.
- Ihre Reisetätigkeit schätzen wir auf etwa 20 %

» Ihr Profil:

- Ihre Stärke ist der Aufbau und die Entwicklung von Kontakten. Besonders bei Unternehmen mit vielen Entscheidern, wie Großunternehmen und der öffentlichen Verwaltung.
- Mit Ihrer Kommunikationsfähigkeit, Präsentationsstärke und Verhandlungsgeschick überzeugen Sie uns und Ihre Kunden vom Nutzen.
- Sie haben bereits Erfahrungen in der aktiven Kundenansprache und im Vertrieb, optimalerweise im Bereich Ökotechnik oder in der Projektentwicklung.
- Wichtig ist, Sie tragen das Vertriebler-Gen in sich, sind selbstorganisiert, überzeugend und stark in der Entwicklung von Netzwerken. Ob Sie eine Ausbildung oder ein Studium in Technik, Ökologie oder Kaufmännisch haben, ist für uns dabei nicht entscheidend.

» Was erwartet Sie:

- Eine unbefristete Anstellung in einem wachsenden und wirtschaftlich stabilen Unternehmen, welches mit seiner Reputation und technologischen Innovationen eine hervorragende Marktstellung bietet
- Ein vielseitiges Arbeitsfeld, das ständig neue Entwicklungen und Herausforderungen bietet. Dabei können Sie sich mit Ihrer Erfahrung einbringen und mitgestalten.
- Eine wertschätzende Unternehmenskultur mit aktiver Wissensteilung, Selbstverantwortung, einem offenen Miteinander und kurzen Entscheidungswegen.
- Die Perspektive, die Leitung des Sales Teams zu übernehmen.
- Umfangreiche Sozial- und Zusatzleistungen, wie betriebliche Altersvorsorge, Job-Rad Leasing und die Beteiligung am Unternehmenserfolg.
- Flexible Arbeitszeiten mit der Option, teilweise im Homeoffice zu arbeiten.
- Gezielte Förderung Ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

» Kontakt:

- Kennziffer: asap528
- CAPERA Gruppe: Standort Kassel – Personalberatung, Janntje Quathamer
- Tel.: 0561 400 859 20 oder 0157 544 971 30

» Jetzt über das CAPERA Online-Formular bewerben



Janntje Quathamer
0561 400 859 20
0157 544 971 30

CAPERA » GRUPPE
Personalberatung & Personalentwicklung

Hamburg • Bremen • Berlin • Bielefeld • Hannover • Braunschweig
Göttingen • Kassel • Düsseldorf • Karlsruhe • Stuttgart • Baden-Baden