



MITARBEITER:IN IM B2B VERTRIEB

Dich suchen wir!

Denn Du bist kommunikativ, besitzt Erfahrung im **B2B Vertrieb** und kannst Dir vorstellen beratungsintensive, technische Produkte zu erklären? Bist Du vielleicht selbst Camper:in oder hast Dich schon einmal mit dem Thema alternative Stromversorgung befasst?

Dann sende uns ganz unkompliziert Deinen Lebenslauf, denn wir brauchen Deine Unterstützung bei

- Der Geschäftskundenberatung und -betreuung (hauptsächlich telefonisch und per E-Mail)
- Dem Aufbau und der Pflege nachhaltiger Kundenbeziehungen sowie der Verhandlung von Rahmenverträgen
- Der Kalkulation, Angebotserstellung und Auftragserfassung in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsinnendienst
- Dem Miteinbringen von Trends am Markt für die Erweiterung unseres Produktportfolios

Das bringst Du mit:

- Ein freundliches, professionelles Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Eine kaufmännische Ausbildung und Berufserfahrung im Vertrieb wären vorteilhaft
- Gutes technisches Verständnis
- Sehr gute Deutsch- & gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft für gelegentliche Messen und Kundenbesuche

Das kannst Du bei uns erwarten:

- Flexible Arbeitszeiten im Gleitzeitmodell
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten intern und extern
- Erfolgsbeteiligung aller Mitarbeiter
- Firmenfeste
- Attraktive Mitarbeitererrabatte auf unsere Produkte
- Ein Jobrad (Deutsche Dienstrad)
- 50% Übernahme des Deutschlandtickets

Du fühlst Dich bei (fast) allen Punkten angesprochen? Sende uns einfach Deinen Lebenslauf mit gewünschter Stundenanzahl, Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittsdatum an

➔ jobs@wattstunde.de

WE TURN SUNSHINE INTO ENERGY.

Die WATTSTUNDE GmbH ist ein junges, mittelständisches Unternehmen in Lüneburg und einer der erfolgreichsten Anbieter für autarke Solarenergielösungen in Deutschland. Wir entwickeln und designen autarke Solarsysteme und Solaranlagen für mobile und stationäre Anwendungen.