

Vertriebsleiter Nord (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen Verantwortung für das operative Vertriebsgeschäft in Norddeutschland (NRW, Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Bremen, Hamburg und neue Bundesländer) und führen das unterstellte Kalkulationsteam.
- Mit der Geschäftsleitung stellen Sie die Vertriebsstrategie auf und treiben die erfolgreiche Weiterentwicklung des Geschäftes voran
- Stets haben Sie den Markt im Blick, akquirieren Neukunden, besuchen Bestandskunden und beraten hinsichtlich Ladeinfrastruktur, Erneuerbare Energien und Energieverteiler.
- Neben der Auftragseingangsplanung sorgen Sie in Ihrer Abteilung für reibungslose Abläufe

Wir bieten

- Einen zukunftssicheren Arbeitsplatz in einem erfolgreichen mittelständischen Unternehmen
- Faire und leistungsgerechte Vergütung
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Flache Hierarchien und die Möglichkeit zur Einbringung eigener Ideen
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf durch flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Möglichkeiten
- Hohes Maß an Verantwortungsübernahme sowie selbständiges Arbeiten
- Regelmäßige Betriebsausflüge und Mitarbeiterveranstaltungen
- Exklusive Mitarbeiterrabatte
- Individuelle Fortbildungsangebote für Ihre persönliche Weiterentwicklung
- Respektvoller Umgang in einem internationalen Team

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene Berufsausbildung und/oder ein Studium im kaufmännischen oder technischen Bereich
- Vertriebserfahrung mit verbindlichem Auftreten und Freude am Erfolg
- Belastbares Netzwerk in der Region
- Selbständige, ergebnisorientierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Projektbedingte Reisebereitschaft, ausgeprägte Kundenorientierung und unternehmerisches Denken
- Organisationstalent, Teamfähigkeit und Freude an anspruchsvollen Projekten und Aufgaben