

Energie, Effizienz, Erfolg. Wir bei *apoll on* haben uns die Umsetzung effizienter Energiemaßnahmen zur Aufgabe gemacht und sind damit bereits seit über 25 Jahren erfolgreich. Unsere Mitarbeitenden sorgen an unseren Standorten in Berlin, London und Nizza dafür, dass unsere Gewerbe- und Industriekunden ihren Energieverbrauch nachhaltig senken, regenerative Energien nutzen und ihre Energiekosten langfristig reduzieren. Für ein individuelles und innovatives Energiemanagement ziehen wir bei *apoll on* gemeinsam an einem Strang und arbeiten in einem starken Team, das einander unterstützt.

Wir suchen Dich zur Verstärkung unseres Vertriebsteams **ab sofort** für unseren Standort in **Berlin an der Friedrichstraße** als

Teamleiter Vertrieb (m/w/d) in der Energiewirtschaft

Begeistern. Beraten. Beziehungen pflegen – bei uns gibt's langfristige Kundenbeziehungen, die es zu pflegen gilt. Du bist ein motivierender Teamplayer mit Führungsqualität und willst ganz nebenbei auch noch die Energiewende ankurbeln? Dann bist Du bei uns richtig!

Show your Power– Deine Aufgaben:

- disziplinarische und operative Führung des Teams im digitalen Direktvertrieb und Beratung unserer Kunden im B2B Bereich zu passenden individuellen Lösungen im Bereich der Energiedienstleistung (Strom- und Gasverträge, Energiecontracting, PV-Lösungen, E-Mobility...)
- Anpassung der Vertriebsstrategie mithilfe von Wettbewerbsanalysen und Marktbeobachtungen, Ausbau der Kunden- und Geschäftsbeziehungen und Identifizierung von Up- und Cross-Selling-Potenziale im jeweiligen Kundenkreis
- Koordination und Überwachung unsere Verkaufsaktivitäten mithilfe definierter KPI's und Steuerung des Teams entlang der KPI's und Zielvereinbarungen
- Identifizierung von Schulungsbedarf und aktive Förderung des Teams durch regelmäßiges Coaching sowie individuelle Entwicklungspläne

That's Energy – Dein Profil:

- Vertriebsprofi im B2B-Umfeld beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen, optimalerweise im Energiebereich
- Erfahrung in der Führung von Vertriebsteams (im Telefon oder Direktvertrieb) anhand von KPIs, CRM-Systemen und kundenzentrierten Prozessen
- kommunikationsstark, diszipliniert und motivierend und in der Lage, diese Eigenschaften in das Team zu übertragen zur Erreichung optimaler Umsatzziele

- hervorragende analytische und konzeptionelle Fähigkeiten und gleichzeitig eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität
- Kenntnisse über erneuerbare Energien und Energieprodukte im B2B-Geschäft sind von Vorteil
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse

Benefits with Power – Deine Vorteile:

- **Entwicklung:** Du erhältst die Chance in Projekten im Bereich erneuerbare Energien mitzuarbeiten und bekommst viel Gestaltungsspielraum
- **„Fair“gütung:** Fixgehalt plus überdurchschnittliche leistungsbezogene Vergütung, die sich aus Teamerfolg und persönlichem Erfolg zusammensetzt
- **Standort:** sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, gute Infrastruktur mit viel Gastronomie, gemütliche Kleingruppenbüros und Pausenküche mit kostenlosem Wasser und Kaffee
- **Zusammenhalt:** gemeinsame Firmenevents wie Sommerfest und Firmenlauf
- **Extras:** Top-Onboarding mit persönlichem Mentor und Firmenhandy

Starte Deine Vertriebskarriere in der Energie-Welt!

Wir freuen uns auf Dich! Bewirb Dich jetzt: bewerbung@schnellstrom.de

Deine Fragen beantwortet Dir Frau Butterweck gerne unter: 030/ 209624-39.

apoll-on GmbH
Friedrichstr. 95
10117 Berlin
www.apoll-on.de