

## Teamleiter:in (m/w/d) Vertrieb / Vertriebsleiter:in (m/w/d)

Unser Unternehmen, die apoll.on GmbH, ist auf der Suche nach einem/einer engagierten und erfahrenen **Vertriebler:in für die Teamleitung in Vollzeit**, um unser Team zu verstärken.

Wir sind der Meinung, dass Energie zu kostbar ist, um sie zu verschwenden. Deswegen hat es sich die apoll.on GmbH zur Aufgabe gemacht, Unternehmen umweltschonende Energieversorgung und langfristige Energiemanagementlösungen anzubieten. Von unserem Standort in Berlin aus kümmern wir uns darum, dass Energie größtmöglich ohne Verluste genutzt wird.

### Sie erwartet:

- eine langfristige Anstellung in einem erfolgreichen und ökologisch ausgerichteten Energieberatungsunternehmen
- ein Arbeitsort mit sehr gutem Anschluss an den öffentlichen Nahverkehr
- die Möglichkeit, Familie und Arbeit durch unsere familienfreundliche Unternehmenspolitik zu vereinbaren
- ein Arbeitsplatz in gemütlichen Kleingruppenbüros mit kurzen Kommunikationswegen
- schnelle Aufstiegschancen und die Möglichkeit Karriere zu machen – unabhängig vom bisherigen Ausbildungsweg
- flache Hierarchien
- kostenlose Kaltgetränke und Kaffee (natürlich Bio!)
- die Welt ein kleines bisschen besser und grüner zu machen

### Ihre Aufgaben umfassen:

- **Leitung des Vertriebsteams:** Führung, Motivation und Weiterentwicklung des Vertriebsteams, um maximale Leistung und Kundenzufriedenheit sicherzustellen.
- **Vertriebsstrategie:** Entwicklung und Umsetzung einer effektiven Vertriebsstrategie, um die Marktpräsenz zu stärken und Umsatzwachstum zu generieren.
- **Kundenbeziehungsmanagement:** Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen sowie Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- **Kundenbetreuung:** Sie übernehmen die Akquise und Betreuung von Schlüsselkunden
- **Schnittstelle:** In enger Abstimmung mit der Geschäftsführung und dem Backoffice-Team stellen Sie eine bestmögliche Kundenbetreuung und ein Erreichen der Umsatzziele sicher
- **Marktanalyse:** Kontinuierliche Marktbeobachtung, Wettbewerbsanalyse und Identifikation von Trends, um die Vertriebsstrategie proaktiv an Marktentwicklungen anzupassen.

## Das zeichnet Sie aus:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Vertriebsmanagement oder vergleichbare Qualifikation.
- Nachweisliche Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in einer Führungsposition.
- Stark ausgeprägte Führungskompetenzen und Teamorientierung.
- Verhandlungssicherheit, Kommunikationsstärke und Abschlussstärke.
- Strategisches Denken und die Fähigkeit, Geschäftsprozesse zu optimieren.
- Hohe Kundenorientierung und Empathie.

## Über die apoll-on GmbH:

Seit über 20 Jahren ist die apoll-on GmbH hinsichtlich effizienterer Energiemaßnahmen für Unternehmen aus verschiedenen Branchen beratend tätig. Als bundesweit führender Anbieter von Energiedienstleistungen unterstützen wir Firmen ihren Energieverbrauch und die Kosten für Wärme und Strom zu senken. Dabei kümmern wir uns auch um den Energieeinkauf und um eine zuverlässige Energieversorgung. Wir denken vorausschauend und nachhaltig. Wir realisieren langfristige Lösungen für ein zukunftsicheres Energiemanagement. Zu unserem Unternehmen gehören die Marken schnellstrom.de, schnellgas.de und envisio.de. Gegenwärtig betreuen wir bereits 24.000 Kundenabnahmestellen bundesweit von unserem Standort in Berlin aus.

## Ihre Bewerbung:

Wenn Sie sich von unserer Anzeige persönlich angesprochen fühlen, freuen wir uns über Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen inklusive Lebenslauf, Motivationsschreiben und Gehaltsvorstellungen als PDF an Frau Bezruchenko: [bewerbung@schnellstrom.de](mailto:bewerbung@schnellstrom.de)

Bei Fragen erreichen Sie uns unter folgender Telefonnummer 030 6832511-25.

**apoll-on GmbH**  
Friedrichstr. 95  
10117 Berlin  
[www.apoll-on.de](http://www.apoll-on.de)