



Für unseren Kunden, ein international erfolgreiches Technologieunternehmen im Bereich erneuerbare Energien und intelligente Energielösungen, suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit für den weiteren Ausbau des B2B-Geschäfts in Westösterreich.

In dieser Position geht es um deutlich mehr als den klassischen Produktvertrieb: Du entwickelst den Markt aktiv weiter, gewinnst neue Industrie- und Gewerbekunden und baust gleichzeitig ein nachhaltiges Netzwerk aus Installationsbetrieben, Vertriebspartnern und weiteren relevanten Marktteilnehmern auf.

Außendienst & Business Development B2B - Renewable Energy (m/w/d)

Deine Aufgaben:

- Aktive Neukundengewinnung im Industrie- und Gewerbekundensegment
- Aufbau und Weiterentwicklung eines regionalen Partner- und Vertriebsnetzwerks
- Identifikation und Ansprache geeigneter Installationsbetriebe und Vertriebspartner
- Persönliche Betreuung von Unternehmen, Eigentümern gewerblicher Immobilien und relevanten Entscheidungsträgern
- Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten im Bereich Photovoltaik, Energiespeicherung und moderner Energielösungen
- Analyse des Kundenbedarfs sowie Identifikation potenzieller Projekte und Kooperationen
- Präsentation technischer und wirtschaftlicher Lösungskonzepte auf Basis bestehender Referenzprojekte
- Konsequente Nachverfolgung von Leads, Kontakten und Geschäftsmöglichkeiten
- Aufbau langfristiger und belastbarer Kunden- und Partnerbeziehungen
- Teilnahme an Fachmessen, Kundenevents und Branchenveranstaltungen
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Weitergabe relevanter Erkenntnisse

Dein Profil:

- Mehrjährige Erfahrung im **B2B-Vertrieb**, Außendienst, Business Development oder Channel Development
- Erfahrung in der aktiven Neukundenakquise und eine ausgeprägte **Hunter-Mentalität**
- Sehr gutes Gespür für den Aufbau langfristiger Kunden- und Partnerbeziehungen
- Technische B2B-Vertriebserfahrung; Kenntnisse in **Photovoltaik, Energiespeichern, Renewables, Smart Grid, Energietechnik oder vergleichbaren technischen Lösungen** sind ein klarer Vorteil
- Bestehendes Netzwerk zu Industrieunternehmen, Gewerbekunden, Installationsbetrieben oder technischen Vertriebspartnern von Vorteil
- Sicheres, professionelles Auftreten gegenüber Geschäftsführungen, technischen Ansprechpartner und weiteren Entscheidungsträgern
- Freude daran, neue Kontakte aufzubauen, Menschen miteinander zu vernetzen und Geschäftsmöglichkeiten eigenständig voranzutreiben
- Hohe Eigenmotivation, Umsetzungsstärke und Ergebnisorientierung
- Selbstständige und strukturierte Organisation deiner Region und Kundentermine
- Interesse an technischen Zusammenhängen und die Fähigkeit, komplexere Lösungen verständlich zu vermitteln
- Reisebereitschaft innerhalb deiner Region sowie gelegentliche darüber hinausgehende Geschäftsreisen

Wir bieten:

- Eine langfristige Position in einem stark wachsenden Zukunftsmarkt
- Viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum beim Aufbau deiner Region
- Ein technologisch innovatives Produkt- und Lösungsportfolio im Bereich erneuerbarer Energien
- Professionelles Onboarding und laufende fachliche Unterstützung
- Zusammenarbeit mit einem international aufgestellten Umfeld
- Moderne Arbeitsausstattung
- Firmenwagen inklusive Privatnutzung
- Ein attraktives Fixgehalt von € 4.500,- plus zusätzliche variable Vergütung abhängig vom Erfolg
- Flexible Tätigkeit mit Homeoffice und eigenständiger Außendienstplanung

Wenn du technischen B2B-Vertrieb mit echter Hunter-Mentalität, Kommunikationsstärke und unternehmerischem Denken verbindest und einen Wachstumsmarkt aktiv mitentwickeln möchtest, freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Jetzt bewerben

globe personal services GmbH

Stefanie Fialka

Walcherstraße 2A -Stock 10, Top 2 in 1020 Wien

M: +43 (0)1 - 713 02 77 - 72

www.globe.at