

Stellenausschreibung: Sales Manager Edgar Energiewirtschaft (gn)

Wir, die FI Freiberg Institut GmbH, stehen für ganzheitliche und nachhaltige Lösungen in den Bereichen Wärme, Strom und Mobilität – für unsere Kunden und eine lebenswerte Welt von morgen. Wir geben optimale Antworten auf Fragen der energetischen, ökonomischen und ökologischen Planung, Auslegung und Bewertung von heutigen und zukünftigen Energieversorgungssystemen im Gebäude oder Quartier. Dafür entwickeln wir Projekte und vermarkten geeignete Software, wie unsere SaaS-Lösung *Edgar*.

Für den weiteren Aufbau unseres Geschäftsbereiches *Edgar* suchen wir ab sofort einen technikaffinen und im Energiesektor erfahrenen

Sales Manager Energiewirtschaft (m/w/d)

für einen deutschlandweiten Einsatz ausgehend von unserem Standort in Freiberg/Sachsen.

Mit großer Motivation und herausragendem Einsatz widmest du dich der **Neukundenakquise**. Als kompetenter Ansprechpartner für Energiesysteme und Optimierung berätst und überzeugst du potenzielle Kunden, Edgar als SaaS-Lösung zu nutzen und nachhaltig erfolgreich im Unternehmen zu implementieren.

Nach einer intensiven Einarbeitung bist du im Rahmen der Neukundengewinnung Hauptansprechpartner für Projektanfragen im Bereich Energiewirtschaft für den Einsatz von Edgar. Du begleitest dabei auch intensiv die Anforderungsaufnahme in den jeweiligen Projekten.

Deine Aufgaben

- Ausbau der Sales Pipeline für das gesamte Leistungsportfolio Edgar SaaS und Services
- Eigenverantwortliche Neukundenakquise in definierten Kundensegmenten und Zielgruppen
- Generierung und Bearbeitung von Leads in Absprache mit der Geschäftsführung, Marketing-Dienstleistern (Dialogmarketing) und den Projektleitern
- Aktive Nachverfolgung von Ausschreibungen und selbstständige Angebotserstellung
- Durchführung von Kundenpräsentationen mit dem Ziel der Auftragsrealisierung
- Umfängliche Aufnahme der Kundenanforderungen und regelmäßiges Reporting an die Projektleiter Edgar
- Mitarbeit bei der Umsatz- und Kostenplanung
- Unterstützung von Einstellungsprozessen im Bereich Vertrieb
- Laufende Beobachtung des Marktes und Erkennen von Potentialen



- Enge Abstimmung der Sales Aktivitäten mit den beteiligten Stakeholdern, insbesondere C-Level und unter Berücksichtigung der OKR-Methode
- Regelmäßiges Reporting und Dokumentation der durchgeführten Sales-Aktivitäten

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im kaufmännischen oder technischen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation
- Fundierte praktische Erfahrung im Vertrieb von B2B Software Solutions und Services oder Energiewirtschaft, insbesondere der Neukundenakquise
- Sehr gutes Verständnis und Begeisterung für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen, Software-Vertrieb, Simulations-Engineering
- Leidenschaft für Sales und Business Development
- Ausgeprägte Kontaktfreude gepaart mit einem sympathischen und verbindlichen Auftreten
- Eigenverantwortliche, eigenständige und organisierte Arbeitsweise
- Dynamischer Teamplayer, starke Überzeugungskraft und Verhandlungsgeschick
- Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Regelmäßige Reisebereitschaft
- Führerschein Klasse B

Unser Angebot

- attraktives Arbeitsumfeld mit interdisziplinär ausgebildeten Tüftlern, Macherinnen, Impulsgebern und Analytinnen
- Anpacken an den großen Themen unserer Zeit, wie Wärmewende, Stromwende, Wasserstoff, Mobilitätswende und Klimaneutralität
- geregelte Wochenarbeitszeit mit Kernzeit und Flexibilitätsoptionen
- offene Karrieregestaltung – bei uns insbesondere auch mit Familie!
- Möglichkeit für sowohl Home-Office als auch Präsenzarbeit
- ein lockeres Umfeld mit gutem Miteinander und Offenheit unter Kollegen
- von Anfang an die Firmenkultur und interne Abläufe mitgestalten



- von kurzen Entscheidungswegen zu Kollegen und der Geschäftsführung profitieren
- Leben und Arbeiten in der schönen Silberstadt Freiberg vor den Toren des Erzgebirges, Dresdens und der Sächsischen Schweiz
- Bereitstellung eines Dienstwagens
- Kostenloser Autoparkplatz und sicherer Fahrradstellplatz
- Getränke: Kaffee und Tee kostenlos

Kontakt und Bewerbung

Bitte nutze für deine Bewerbung und das Hochladen deiner Unterlagen unser Online-Portal auf unserer Website. Falls du lieber eine E-Mail schreiben willst, kannst du deine Unterlagen auch gern an bewerbungen@freiberg-institut.de senden. Deine Ansprechpartnerin ist Elke Mehnert – Tel. +49 3731 781 170.

Was wir uns wünschen

Halte dich kurz in deinem Anschreiben und überzeuge uns durch deine Fachkompetenz, deine Erfahrungen und deine persönlichen Werte.

Wir freuen uns auf dich!

www.freiberg-institut.de