



**goldbecksolar**

Für unsere **GOLDBECK SOLAR GmbH** in **Hirschberg an der Bergstraße** suchen wir ab sofort einen engagierten und qualifizierten

## **Vertriebsmitarbeiter / Sales Manager O&M (w/m/d)**

Wirtschaftswissenschaftliches Studium  
mit technischer Affinität

**GOLDBECK SOLAR** ist ein Anbieter von schlüsselfertigen Solaranlagen auf gewerblichen Dächern und in Freiflächen. Mit unserem Team von engagierten Mitarbeitern planen, bauen und betreuen wir Photovoltaikanlagen in Deutschland, Europa und weltweit.

Mit Photovoltaikanlagen von **GOLDBECK SOLAR** erhalten unsere Kunden weltweit Qualität aus einer Hand.

**Wir bieten Ihnen** als Mitglied des **GOLDBECK SOLAR** Teams beste Voraussetzungen für eigenverantwortliches Arbeiten sowie spannende und herausfordernde Karrierechancen. Zudem leben wir ein offenes und professionelles Miteinander, legen viel Wert auf den Spaß an der täglichen Arbeit und fördern unsere Mitarbeiter.

**Klingt interessant?** Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an **career@goldbecksolar.com**  
Richten Sie Ihre Bewerbung bitte an Herrn Licht.

**GOLDBECK SOLAR GmbH,**  
Goldbeckstraße 7,  
69493 Hirschberg a.d. Bergstraße  
Tel. +49 6201 8777 5678

### **Unsere vielfältigen Aufgaben für Sie:**

- Herstellung und Erhaltung einer medialen Marktpräsenz für die O&M-Leistungen von **GOLDBECK SOLAR** durch Nutzung der einschlägigen Marketinginstrumente
- Erarbeitung und Umsetzung zukunftsweisender O&M-(Vertriebs-) Konzepte mit dem primären Ziel des Ausbaus von Umsatz und Marktanteil
- Konsequente Akquisition, Beratung und Betreuung von Neu- und Bestandskunden sowie Multiplikatoren
- Erstellung wettbewerbsfähiger Angebote inkl. Kosten- und Preisermittlung sowie deren konsequente Verfolgung
- Auftragsverhandlungen und Vertragsabschluss national und international
- Fortlaufende Markt- sowie Wettbewerbsbeobachtung und -analysen
- Budgetverantwortung sowie Berichtswesen an den Leiter O&M

### **Ihr individuelles Profil:**

- erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium mit technischer Affinität
- umfangreiche Erfahrung im Vertrieb von Serviceträgern mit nachweisbaren Erfolgsergebnissen
- Branchenerfahrung und gute Netzwerke im Bereich Photovoltaik
- verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie eine weitere Fremdsprache von Vorteil
- hohe Kommunikationsfähigkeit, interkulturelle Kompetenz sowie Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsfähigkeit