



Sales Manager (m/w) Energieeffizienzlösungen

Job ID: 297553

Ort: Stuttgart

Organisation: Regional Companies

Art der Anstellung: Unbefristet

Gemeinsam machen wir den Unterschied

Die Siemens AG ist ein führender internationaler Technologiekonzern, der weltweit in mehr als 200 Ländern aktiv ist – schwerpunktmäßig auf den Gebieten Elektrifizierung, Automatisierung und Digitalisierung. In Deutschland sorgen unsere Mitarbeiter in Vertrieb und Service dafür, dass Innovationen und begeisternde Technik des gesamten Portfolios unmittelbar für die Bedürfnisse der Kunden eingesetzt werden – und zwar immer dort, wo der Kunde uns braucht.

Die Building Technologies (BT) bietet als Marktführer für gesamtheitliche Gebäudetechnik innovative Lösungen – gemeinsam verbringen wir rund 90% unseres Lebens in Gebäuden. Helfen Sie uns, diese Orte zu perfekten Orten zu machen. **#CreatingPerfectPlaces**

Ihr neues Aufgabenfeld – herausfordernd und zukunftsorientiert

Sie begleiten unsere Kunden und ermöglichen ihnen die Betreuung von energieeffizienten und umweltverträglichen Immobilien.

- Dazu gehört auch die strategische Kundenentwicklung, welche u.a. die Erstellung bzw. Abstimmung von Kundenentwicklungsplänen beinhaltet
- Mit der energetischen Modernisierung kennen Sie sich aus – daher fällt es Ihnen nicht schwer, Verkaufsstrategien für unsere Kunden im Vertriebsgebiet Stuttgart zu entwickeln und Added Values für den Energieeffizienzmarkt zu identifizieren, insbesondere für Energieeffizienzlösungen
- Verkaufsziele werden durch Sie definiert, dabei lassen Sie Fördermöglichkeiten für den Energieeffizienzmarkt im Sinne einer grüneren Zukunft nie aus den Augen
- In Sachen Geschäftsmöglichkeiten, Verhandlungen, Angebotsmanagement und -erstellung reicht Ihnen niemand so schnell das Wasser
- Die Erstellung von Kalkulationen und das Führen von Angebotsverhandlungen bis zum Abschluss ist bei Ihnen stets von Erfolg gekrönt
- Ihr individuell erstelltes Betreuungskonzept für unsere Kunden besitzt stets das gewisse Etwas und rundet Ihr vielseitiges Aufgabenprofil ab

Ihre Qualifikationen – fundiert und adäquat

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes technisches Studium bspw. im Bereich Gebäude- oder Versorgungstechnik
- In der Akquise von Energieeffizienzlösungen oder anderen Projekten konnten Sie bereits umfassende einschlägige Erfahrungen sammeln
- Doch auch in Verhandlungen macht Ihnen so schnell niemand etwas vor - Sie überzeugen beim Kunden und hinterlassen so stets einen bleibenden Eindruck
- Ihr kunden- und vertriebsorientiertes Denken und Handeln sowie Ihre Vertriebskompetenz im Energy Efficiency Lösungsgeschäft hebt Sie von Anderen ab
- Sie können sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch sicher kommunizieren

So treten Sie mit uns in Kontakt – einfach und direkt

www.siemens.de/bt-de

wenn Sie vor Ihrer Bewerbung mehr über den Geschäftsbereich erfahren möchten.

+49 (9131) 7-35335

wenn Sie erste Fragen gern persönlich mit unserem Recruiting Team klären möchten. Ansprechpartnerin dieser Stellenausschreibung ist Frau Julia Dade.

www.siemens.de/karriere

wenn Sie mehr Informationen zu Jobs & Karriere bei Siemens erhalten möchten.

Wir legen Wert auf Chancengleichheit und freuen uns über Bewerbungen von Menschen mit Behinderung.



facebook.com/careerSiemens