

Vertriebsassistent (w/m/d)

Brennstoffzellen, Wasserstofftechnologie und Elektromobilität sowie die Anbindung an erneuerbare Energien – auf diese Bereiche hat sich das Ingenieurbüro EMCEL spezialisiert. Wir bieten unseren Kunden technische Unterstützung und fachspezifisches Know-how während der Entwicklung ihrer Konzepte und Produkte. Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir kurzfristig eine Vertriebsassistent (w/m/d).

Deine Aufgaben:

Im Rahmen Deiner Beschäftigung unterstützt Du das Vertriebsteam im Innendienst bei der Akquise neuer Projekte über den gesamten Sales-Cycle von der Leadgenerierung bis zum Closing hinweg, sowie bei der Verwaltung unserer Projektaktivitäten. Du stehst dabei in engem Kontakt mit unseren Kunden und unterstützt unsere Projektingenieur*innen aus den Bereichen Sektorenkopplung, H₂-Infrastruktur und Elektromobilität bei der Suche nach neuen innovativen und interessanten Projekten mit sichtbarer Außenwirkung. Zudem bearbeitest und begleitest Du Ausschreibungen der öffentlichen Hand, sowie bei den sonstigen vielfältigen vertriebspezifischen Prozessen.

Darüber hinaus strukturierst und überwachst Du die Angebote in unserem CRM-System und entwickelst es kontinuierlich weiter. Du unterstützt aktiv bei Marketingaktivitäten und identifizierst Kundenanforderungen. Bei der Kontaktaufnahme mit potenziellen Neukunden kannst Du diese als Kommunikationsexperte von unseren Beratungsleistungen überzeugen.

Deine Qualifikationen:

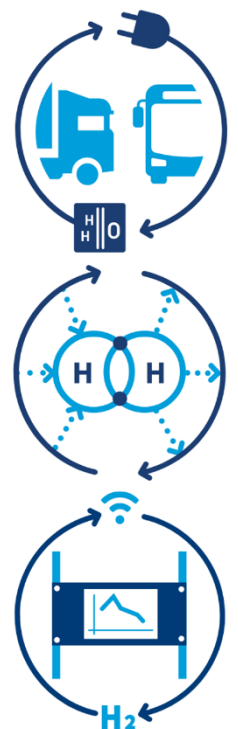
- › Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, Studium, oder vergleichbare Ausbildung
- › Du hast nachweisbar mindestens 2 Jahre Erfahrung im B2B Vertrieb, idealerweise Berufserfahrung in einem der folgenden Themengebiete: Erneuerbare Energien, Sektorenkopplung, Wasserstoff, Power-to-Gas oder Elektromobilität
- › Du bist ein Kommunikationstalent - sowohl schriftlich als auch mündlich
- › Flexible Arbeitsweise und hohes Maß an Eigeninitiative und Engagement
- › Sehr gute Deutschkenntnisse, sowie gute Englischkenntnisse

Wir bieten Dir:

- › Eine unbefristete Festanstellung (gerne in Vollzeit)
- › Attraktive Vergütung und Benefits wie z. B. Erfolgsbeteiligung, 32 Tage Urlaub, Teamevents und vieles mehr
- › Arbeit in einem motivierten und dynamischen Team mit der Leidenschaft für die Energiewende
- › Flexible Arbeitszeitgestaltung mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- › Viel Gestaltungsfreiheit und die Möglichkeit in einem stark wachsenden Unternehmen Verantwortung zu übernehmen und die Energiewende aktiv mitzugestalten
- › Die Möglichkeit zur Weiterentwicklung in einer zukunftsorientierten Branche

Tätigkeiten (auszugsweise):

- › Angebotserstellung, Pflege der Angebote und Projekte sowie der Kunden- und Angebotsdatenbank im CRM-System
- › Unterstützung bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen
- › Terminverfolgung
- › Schreiben und Prüfung von Auftragsbestätigungen und Vertragsunterlagen
- › Enge Zusammenarbeit mit der kaufmännischen Abteilung und der Administration
- › Allgemeine Bürotätigkeiten
- › ...



Bitte sende Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, tabellarischer Lebenslauf, Studien- sowie Arbeitszeugnisse gesammelt in einem PDF-Dokument), sowie Deine Gehaltsvorstellung an karriere@emcel.com. Für weitere Informationen steht Dir Martin Gehrman gerne telefonisch unter 0221/292695-232 zur Verfügung.

<https://emcel.com/de/karriere/>