



WIR BAUEN ENERGIE

Werde Teil der Energie-Zukunft! MKG Göbel aus Öhringen plant und baut Photovoltaikanlagen weltweit – und dies bereits seit 2004. In dieser Zeit hat MKG Anlagen mit einer Gesamtleistung von über 3.500 MWp errichtet. Wir wissen, dass hinter jedem erfolgreichen Unternehmen, eine ganze Menge faszinierende Menschen stehen.

Aus diesem Grund suchen wir **ab sofort**:

Key-Account-Manager*in (m/w/d)

Überall in den Nachrichten bekommst du das Vorantreiben der Energiewende mit. Eventuell hast du bereits von „Agri-PV“ gehört? Agri-PV steht für die Kombination aus Photovoltaik und landwirtschaftlicher Flächennutzung. MKG Göbel stellt einen Vorreiter der Energiewende dar und besitzt ein eigenes Montagesystem für Agri-Photovoltaikanlagen. Fehlt nur noch eins – ein kompetenter und zielorientierter Mitarbeitender, welcher uns unterstützt heute schon die Energie von Morgen zu errichten!

Diese verantwortungsvolle Aufgabe umfasst:

- Betreuung unserer (Stamm-)Kunden sowie nachhaltige Pflege der Geschäftsbeziehungen
- Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen und Kundenakquise, insbesondere im Bereich Agri-PV. Agri-PV befindet sich derzeit noch in den Kinderschuhen. Wir möchten mit dir die Zukunft neugestalten!
- Du dienst als erster Ansprechpartner für unsere Kunden und betreust diese vertriebllich sowie technisch bis hin zur Übergabe an unsere Projektleiter. Du stellst die kundenseitige Schnittstelle zu unseren internen Fachabteilungen dar.
- Den Markt sowie den Wettbewerb analysieren und Vertriebsstrategien mitentwickeln
- Auslegung in unserer hauseigenen Software, Kalkulation, Angebotserstellung sowie Erstellung von Verträgen
- Vorortbesuche bei unseren Kunden, Außendiensttermine sowie After-Sale-Service

Dein Profil:

- Eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder anderweitige Qualifikation. Bestenfalls hast du bereits Erfahrung im Vertrieb von Photovoltaikanlagen sammeln können (B2B)
- Du besitzt eine fundierte Kommunikations- und Sozialkompetenz und bist dir sicher, dass sich Kunden bei dir stets am besten aufgehoben fühlen.
- Eine ausgeprägte Problemlösungs- und Verhandlungskompetenz sind zwei deiner Charaktereigenschaften. Du besitzt das Gefühl zum richtigen Zeitpunkt den Abschluss eines Verkaufs einzuleiten und bist in der Lage mit einer hohen Budgetverantwortung umzugehen.
- Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie fundierte EDV-Kenntnisse zählen zu deinen Stärken
- Du bist ein Teamplayer und fühlst dich für das Team und dessen Erfolg mitverantwortlich
- Eine gewisse Reisebereitschaft stellt für dich kein Problem dar und eine gültige Fahrerlaubnis ist vorhanden

Darauf kannst du dich bei uns freuen:

- Einen Arbeitsplatz in einem krisensicheren Unternehmen mit einer fairen Gehaltszahlung
- 30 Tage Urlaub pro Jahr
- Zur optimalen Mobilität erhältst du von uns einen Dienstwagen
- Die Möglichkeit der persönlichen sowie beruflichen Weiterentwicklung durch weitreichende Fortbildungsmöglichkeiten und Aufstiegsmöglichkeiten
- Kurze Entscheidungswege und ein wertschätzendes Arbeitsklima in einem motivierten Team

Wenn wir dein Interesse geweckt haben und dein Profil den beschriebenen Anforderungen entspricht, dann sende bitte deine aussagekräftigen und vollständigen Bewerbungsunterlagen mit deinen Gehaltsvorstellungen und möglichem Eintrittstermin per Mail an: bewerbung@mkg-goebel.de

MKG GÖBEL

MKG Göbel Solutions GmbH

Pfaffenmühlweg 86, 74613 Öhringen

Telefon: 07941-64920-0 E-Mail: info@mkg-goebel.de

www.mkg-goebel.de