

## **B2B Sales Professional Smart Grid (w/m/d)**

Damit Verteilnetzbetreiber fit für Energiewende und E-Mobilität sind, macht SMIGHT das Verteilnetz intelligent! Unsere innovative IoT-Lösung liefert durch patentierte Sensorik, Echtzeitdaten und Auswertungen die Grundlage für den digitalen Netzbetrieb.

Als Corporate Startup mit vier Mitarbeitern gestartet, vereint SMIGHT heute das Know-how von mehr als 20 Personen. Egal ob Tüftler, Zahlengenie oder Kreative – in einem innovativen Umfeld setzt bei uns jeder seine Fähigkeiten ein, um optimale Lösungen und Mehrwerte für Netzbetreiber zu schaffen. Mit einem wachsenden Kundenbestand wollen wir jetzt unserem Wachstumskurs noch mehr Schub geben und suchen Dich!

### **Deine Aufgaben:**

- Als Teil des SMIGHT Vertriebs- und Marketingteam in Karlsruhe treibst Du maßgeblich den Marktangang und gewinnst Verteilnetzbetreiber dafür, den Schritt in die Digitalisierung ihrer Netzplanung und des Netzbetriebs zu wagen.
- Durch die Neukundenakquise und als Gestalter von strategischen Kooperationen hast Du direkten Einfluss auf den Wachstumserfolg von SMIGHT.
- Hands-on gestaltest Du einen skalierfähigen Marktangang. Du lässt nicht locker neue Verkaufskanäle, -argumente und -Materialien auszuprobieren. Dabei stellst Du eine enge Verzahnung aller Aktivitäten entlang des Funnel und eine durchgehende Erfolgsmessung sicher.
- Du etablierst Dich durch proaktiven Kontakt in der Netzbetreiber-Branche und baust ein Netzwerk, mit dem Du neue Vertriebs- und Business-Modelle entwickelst.
- Als echter Allrounder kannst Du Leads durch profunde Kenntnis unserer IoT-Lösung überzeugen und durch Deine Vertriebserfahrung eigenständig und konsequent zu zufriedenen Bestandskunden machen.
- Für Präsentationen, Angebotserstellung sowie Vertragsverhandlungen verwendest Du sowohl Mittel der Remote-Kommunikation wie auch persönliche Termine am Standort des Kunden sowie auf Messen und Veranstaltungen.

### **Dein Profil:**

- Du bist B2B Verkaufsprofi und es motiviert Dich, einen jungen Markt “zu knacken”, um mit SMIGHT Marktführer zu werden.
- Du brennst für “consultative sales” - erst wenn Du verstanden hast, wie unser Produkt echten Mehrwert beim Kunden erzeugt, steuerst Du konsequent zum Verkaufsabschluss.
- Du liebst es deinen Sales-Funnel zu optimieren und nutzt Dein Knowhow in Hubspot CRM gekonnt.
- Du bringst Start-Up/Scale-Up Erfahrung und hands-on Mentalität mit und Du kannst einfach gut mit Menschen.
- Du hast einen Master oder Diplom in Wirtschaftswissenschaften oder Energiewirtschaft mit Schwerpunkten in Marketing und Vertrieb.

- Dein (elektro-) technisches Verständnis, idealerweise im Bereich Stromnetze sorgt für Deine Akzeptanz in der Branche und Deinen Erfolg.

**Das bieten wir dir:**

- Interessante Aufgaben und Freiraum für deine persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Ein motiviertes, kompetentes und hilfsbereites Team, das an den Bürotagen gern gemeinsam isst oder den Grill anwirft
- Attraktives Gehalt plus Erfolgsbeteiligung sowie 30 Tage Urlaub
- Flexibles und mobiles Arbeiten und einen Zuschuss für deine Büromöbel
- Monatliches Mobilitätsbudget, Rabatt für dein ÖPNV-Monatsticket und Jobrad-Leasing
- Zuschüsse für deine Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen

Das hört sich spannend an? Schön! Dann schick deine Bewerbung inkl. aktuellem Lebenslauf, Zeugnissen und Motivationsschreiben an Robin Rudat, [r.rudat@smight.com](mailto:r.rudat@smight.com). Bei Fragen kannst du dich gern vorab an Robin wenden.

Alle Menschen sind bei uns willkommen, egal welchen Geschlechts, Alters, sexueller Identität, Herkunft, Religion, Weltanschauung, mit oder ohne Behinderung. Hauptsache du passt zu uns.