

Sales Manager - IoT Energiewirtschaft (w/m/d)

Energieversorger machen sich fit für Energiewende und E-Mobilität und machen die Stromnetze intelligent! Unsere innovative IoT-Lösung liefert durch patentierte Sensorik, Echtzeitdaten und Auswertungen die Grundlage für die Sicherheit unserer Stromnetze in Deutschland.

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 jede*r ihre/seine Fähigkeiten ein, um eine sichere Energiewende für Deutschland zu ermöglichen. Mit einem wachsenden Kundenbestand wollen wir jetzt unserem Wachstumskurs noch mehr Schub geben und suchen Dich!

Deine Aufgaben:

- Du trägst 360 Grad Verantwortung für die Neukundengewinnung (insb. Kontaktaufnahme, Produktvorstellung und Abschluss) mit Netzbetreibern (Führungskräften und Experten)
- Du nutzt neue Verkaufskanäle, -argumente und -materialien und arbeitest mit Deinem Team an der Verzahnung aller Aktivitäten
- Du arbeitest eng mit einem der Geschäftsführer und Deinen Kolleg*innen im Vertrieb, sowie Customer Success und Marketing zusammen
- Du baust Dir ein Netzwerk in der Industrie auf
- Für Präsentationen, Angebotserstellung sowie Vertragsverhandlungen verwendest Du sicher die Mittel der Remote-Kommunikation wie auch 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 bringst Start-Up/Scale-Up Erfahrung mit, bist Hands-on und hast Freude daran, neue Strukturen mit aufzubauen (z.B. neue Prozesse, Vertriebsunterlagen oder neue Tools)
- Du hast Interesse an technischen Fragestellungen und liebst es, Dich auch in neue Themengebiete schnell einzuarbeiten, wenn Du einen klaren Kundennutzen erkennst

Das bieten wir dir:

- Interessante Aufgaben und Freiraum für deine persönliche und fachliche Weiterentwicklung
- Innovatives Produkt mit Product-Market-Fit und zahlreiche Referenzen in der Industrie
- Direkte Zusammenarbeit mit den Gründern und in einem motivierten Go-To-Market Team
- Ein motiviertes, kompetentes und hilfsbereites Team, das an den Bürotagen gern gemeinsam isst oder den Grill anwirft (auch vegetarisch/vegan)
- Attraktives Gehalt plus Erfolgsbeteiligung sowie 30 Tage Urlaub

- Flexibles, hybrides Arbeiten und einen Zuschuss für deine Büromöbel
- Monatliches Mobilitätsbudget, Rabatt für dein ÖPNV-Monatsticket und Jobrad-Leasing

Das hört sich spannend an? Schön! Dann schick uns deine Bewerbung inkl. aktuellem Lebenslauf, Zeugnissen und Motivationsschreiben über das Website-Formular.

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