

Wir suchen:

Sales Manager B2B (m/w)



Das sind wir.

Ecentrale GbR – ein junges, dynamisches Unternehmen mit über 10 Jahren Erfahrung, suchen genau Sie für unseren Vertrieb im Energiemarkt! Hier zählen Sie! Sie haben Spaß am persönlichem Kundenkontakt? Dann sind Sie bei uns auf jeden Fall richtig. Bei uns können Sie eigeninitiativ Kundenbeziehungen aufbauen und weiterentwickeln. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihren individuellen Schwerpunkt im Strom- und Gassektor selbst zu definieren. Ihren Kunden stellen Sie in diesem Bereich spannende Angebote unseres Partners vor.

Als Partner eines branchenführenden Energieversorgers vermitteln wir dessen Strom und Erdgasprodukte in der direkten Ansprache an Kunden aus dem gewerblichen Bereich.

Die direkte Ansprache ist etwas ganz besonderes, denn hiermit zeigen wir die Wertschätzung jedes einzelnen Kunden. Sie sind oftmals der erste persönliche Kontakt zu unserem Produktgeber, repräsentieren diesen und geben ihm ein Gesicht!



Vattenfall Europe Sales GmbH freut sich, mit der Ecentrale GbR im Energiemarkt neue Wege gehen zu können. Vattenfall Europe Sales GmbH gehört heute zu den größten Energieversorgungsunternehmen Europas und gilt aufgrund ihrer Zuverlässigkeit und Qualitätsstandards als Vorreiter im Energiesektor.

Vattenfall Europe Sales GmbH stellt der Ecentrale GbR ihre komplette Produktpalette zur Verfügung. Sie sollten daher stets auf dem neusten Stand der Produktinformationen sein und die Kunden sowohl freundlich als auch kompetent beraten. Die Arbeit für Ecentrale GbR bedeutet auch, die für Vattenfall Europe Sales GmbH grundlegenden Werte „Loyalität, Zuverlässigkeit, Einsatzbereitschaft und Wertschätzung“ zu vertreten.

Für den Kunden ist das besonders gut, weil er so mit der Ecentrale GbR einen Berater an die Hand bekommt, der sich in allen Fragen rund um Energie hervorragend auskennt.

Einen kleinen Einblick in das Produktportfolio erhalten Sie unter www.vattenfall.de

Wir suchen Sie als:

Sales Manager B2B (m/w) im Auftrag von Vattenfall Europe Sales GmbH

für unseren Standort in Dresden und das regionale Umland.

Ihre Aufgabe:

Sie treten gern vollständig im corporate identity für unseren Partner auf, sind voller Tatendrang und nehmen die Dinge selbst in die Hand? Mit uns können Sie alles für sich raus holen! Sie sind mit Vollgas dabei, bringen überzeugend und sympathisch die Produkte unseres Partners, gekonnt auf Augenhöhe an die Geschäftsfrau und den Geschäftsmann. Qualität und Service haben für Sie oberste Priorität. Mit uns können Sie Ihr volles Potenzial entfalten, denn Sie bekommen von uns die richtigen Argumente, das hervorragende Image unseres Produktpartners so wie auch deren bekannte Markenprodukte.

Das bieten wir Ihnen:

- > ein festes Dienstverhältnis
- > leistungsorientierte Bezahlung mit attraktivem Grundgehalt
- > Job mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens
- > ein nettes, dynamisches und kollegiales Team
- > gründliche Einarbeitung und Schulungen
- > Betreuung und Beratung von potentiellen Neu- und Bestandskunden
- > Dienstwagen mit privater Nutzung und Tankkarte
- > Apple Kommunikationsmittel (MacBook, iPad, iPhone)

Das bringen Sie mit:

- > Freude am Umgang mit Menschen sowie eine sehr hohe Kundenorientierung
- > Erfahrungen und Kompetenz im Verkauf
- > Seriöses, freundliches, selbstsicheres Auftreten
- > Überzeugungsfähigkeit und eine positive Grundeinstellung
- > Hohes Maß an Flexibilität und Mobilität
- > Organisationstalent, eigenverantwortliches Arbeiten, Kommunikationskompetenz und einen ausgeprägten Teamgeist

Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich jetzt bei uns:

Telefon: 0351-309 920 12

Email: jobs@ecentrale.de

www.ecentrale.de