

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie suchen wir für den weiteren Ausbau und die Betreuung unserer Partner schnellstmöglich eine/n motivierte/n Mitarbeiter/in als

Sales Manager Nord (m, w, d)

- Gebäudeheizungen -

Die FutureCarbon GmbH mit Sitz in Bayreuth ist ein auf die Entwicklung, industrielle Herstellung und Vermarktung von maßgeschneiderten Lösungen auf Basis von Kohlenstoff-Nanomaterialien spezialisiertes Unternehmen.

Aus diesem Ansatz heraus haben wir eine zukunftsweisende und hochinnovative Reihe an Heizsystemen entwickelt. Dieser Geschäftsbereich der innovativen Gebäudeheizungen wächst kontinuierlich und bietet jetzt und in Zukunft spannende Karrierechancen!

Gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft des Heizens innerhalb eines dynamischen Teams, mit kurzen Entscheidungswegen und einer ausgeprägten Start-up Kultur:

Ihre Aufgaben:

- Technische und kaufmännische Betreuung bestehender Partner im Bereich der Gebäudeheizung
- Gewinnung und Entwicklung weiterer Partner zur flächendeckenden Bearbeitung der Marktpotentiale
- Entwicklung von Endkundenprojekten, die mit den Partnern erfolgreich realisiert werden
- Sicherstellung der Loyalität und Verlässlichkeit der Partner durch tiefgehendes Kunden- und Prozessverständnis
- Direktes und eigenverantwortliches Bearbeiten von Endkunden- und Partneranfragen von der Planung, Angebotslegung, Nachverfolgung bis zum Vertragsabschluss
- Bewertung von speziellen Kundenanfragen und Abstimmung mit dem Geschäftsführer Marketing & Sales, dem Produktmanagement und dem Marketing
- Aktive Unterstützung der Partner in der Projektakquise
- Entwickeln und bewerten bestehender und neuer Geschäftsmöglichkeiten in vorhandenen und neuen Vertriebskanälen
- Gewinnung und Weitergabe von Kundeninsights und Markttrends an das Produktmanagement und Marketing
- Definition und Planung verkaufsfördernder Maßnahmen in Zusammenarbeit mit dem Partner und Marketing
- Zusammenarbeit mit dem Key Account Management, sowie Austausch wichtiger Informationen über Bestands- oder Neukunden, Anwendungen und Projekte

Das bringen Sie mit:

- Sie sind eine ausgeprägte und dynamische Vertriebspersönlichkeit mit Erfahrung in der Heizungs- /Sanitär- / Trockenbau oder Malerbranche
- Sie verfügen über entsprechende Branchenkontakte und Netzwerke im Bereich Badstudios, lokale Bauträger, Holzbau, SHK Installationsbetriebe, Fachplaner, Architekten, etc.
- Sie bringen mindestens drei Jahre Berufserfahrung in ähnlicher Funktion und Position mit und können Vertriebserfolge Ihre Eignung darstellen
- Sie zeichnen sich als Macher aus und bringen eine überdurchschnittliche Motivation mit
- Sie besitzen gute Kenntnisse in MS Office und CRM-Systemen
- Eine entsprechende Reisebereitschaft wird vorausgesetzt
- Sie verfügen über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse sind von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie eine starke Kunden- und Teamorientierung gepaart mit guter Ausdrucks- und Argumentationsfähigkeit runden Ihr Profil ab

Das bieten wir:

- Interessante und abwechslungsreiche Aufgaben in einem motivierten, dynamischen Team
- Gutes Vertriebsgebiet in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hamburg und Schleswig-Holstein
- Hochinnovative Produkte, die einen einfachen Marktzugang erlauben
- Eine gründliche und individuelle Einarbeitung
- Kurze Entscheidungswege für eine schnelle Umsetzung Ihres Inputs
- Sie berichten direkt an den Geschäftsführer Marketing & Sales
- Eine attraktive betriebliche Altersvorsorge, Urlaubsanspruch von 28 Tagen
- Flexible Arbeitszeiten und ein unbefristetes Arbeitsverhältnis mit interessantem Gesamtpaket
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Homeoffice gepaart mit Präsenztagen am Standort in Bayreuth
- Motiviertes, kollegiales und äußerst dynamisches Betriebsklima

Wollen Sie gemeinsam mit uns durchstarten?

Wir sind an engagierten Menschen, die Dinge voranbringen wollen, stets interessiert. Sollten Sie gerne mit Kunden arbeiten und ist die persönliche Bindung zu Menschen in Ihrer Umgebung ein wichtiger Bestandteil Ihrer Arbeit, dann sollten Sie uns so schnell wie möglich Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen zusenden. Bitte legen Sie einen Lebenslauf, Ihre Zeugnisse und Referenzen mit dazu, so dass wir uns ein Bild Ihrer bisherigen Arbeit machen können.

Senden Sie uns Ihre Bewerbung an:

E-Mail: bewerbung@future-carbon.de