



Wir, die HIS Renewables GmbH, sind ein international führender Anbieter für steckfertige Verkabelungssysteme, Generatoranschlusskästen, Solarkabel und Inlinesicherungen für die Photovoltaik.

- In unserem Unternehmensverbund arbeiten über 200 Mitarbeiter.
- Als Spezialist im Bereich der Verschaltung und Verkabelung von PV-Anlagen beliefern wir weltweit Kunden mit unseren Lösungen für ca. 2,5 GW Anlagengröße pro Jahr.
- Wir beraten internationale Projektgesellschaften und arbeiten an neuen, innovativen Lösungen.
- Qualitätsbewusstsein, Zuverlässigkeit und innovative Produkte sind die Basis unseres andauernden Erfolges.

Als familiengeführtes Unternehmen kombinieren wir wertschätzende Führungskultur mit einer guten wirtschaftlichen Basis. Wir wachsen kontinuierlich. Daher weiten wir unser Ingenieur- und Vertriebsteam an unserem Standort Beerfelden aus und suchen zum nächstmöglichen Termin:

Vertriebsleiter/Area Manager (Deutschland/Europa) (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Sie sind verantwortlich für die Kunden- und Projektgewinnung in ausgewählten Zielmärkten und führen dabei das Vertriebsteam. Hierbei tragen Sie volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung.
- Entwicklung von Absatz- und Umsatzplänen für die Teammitglieder und Monitoring der Zielerreichung.
- Unterstützung/Coaching der übrigen Vertriebsmitarbeiter bei Kalkulationen, der Bearbeitung von Anfragen, Wege zur Erkennung von Kundenpotenzialen und wie diese für HIS zu heben sind.
- Ausgewählte strategische Kunden betreuen und entwickeln Sie persönlich.
- Gemeinsam mit den Kunden beleuchten Sie technische Problemstellungen und arbeiten Lösungsansätze heraus und bieten sich ferner als Ideenschmiede an.
- Erstellung von Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen sowie Erkennen von Markt- und Kundenpotenzialen.
- Entwicklung und Implementierung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung.
- Gemeinsam im Team der HIS arbeiten Sie an der Weiterentwicklung unseres Produktportfolios.

Ihr Profil:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium bzw. eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise im Bereich der Photovoltaik, konnten Sie bereits sammeln.
- Wettbewerbsvorteile erkennen und dem Kunden ergebnisorientiert vermitteln.
- Sie haben Erfahrungen im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und ein ausgeprägtes Verständnis Kundenbedürfnisse mit Systemlösungen zu verbinden.
- Sie bringen Teamfähigkeit und Durchsetzungsstärke, Kommunikations- und Kontaktstärke, Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit, sowie Verhandlungsgeschick und Erfolgsorientierung mit.
- Klarheit im Denken und Handeln, eine verbindliche Kommunikationsweise sowie eine analytische und strukturierte Arbeitsweise runden Ihr Profil ab.
- Auf Grund der internationalen Ausrichtung sind sehr gute Englischkenntnisse sowie idealerweise auch weitere Sprachkenntnisse erforderlich.

Wir wünschen uns, dass Sie schnell, jedoch mit Bedacht ans Ziel kommen, sich gut organisieren können, Neues anstoßen und Bewährtes erhalten, sich und anderen Fehler zugestehen und daraus lernen.

Wir bieten Ihnen ein verantwortungsvolles Aufgabengebiet mit großen Freiräumen, flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen, eine leistungsgerechte Entlohnung, beste Weiterentwicklungsmöglichkeiten und ein gutes Betriebsklima. Es erwartet Sie in jeder Hinsicht eine abwechslungsreiche Aufgabenstellung in einem dynamischen, international geprägten Unternehmensumfeld.

Senden Sie Ihre Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Starttermin an unsere Personalabteilung. E-Mailadresse: steffen.fichtel@his-solar.de, Telefon: +49 6068 931433.