

Stellenausschreibung Stellvertretender Sales Manager „Latentwärmespeicher“ (m/w/d)

Die Bereitstellung sauberer thermischer Energien für die Gesellschaft und Wirtschaft ist eine zentrale Herausforderung unserer Zeit. Noch schädigen wir das Klima durch den massiven Einsatz fossiler Energieträger und die Emission klimaschädlicher Gase. Aktuelle politische Verwerfungen weltweit führen zu einer deutlich erhöhten Dringlichkeit Wärme aus Erneuerbarer Energie herzustellen, um unabhängiger zu werden.

PCM Energy möchte einen Beitrag dazu leisten dies zu unterstützen, indem wir unseren Kunden Lösungen für die Speicherung, den Transport und die Nutzung thermischer Energien anbieten – wann und wo immer sie anfallen oder benötigt werden. Statt beispielsweise die Abwärme aus Industrieprozessen ungenutzt in die Umwelt zu leiten, ermöglichen unsere technischen Lösungen den Transport der Abwärme zum nächsten Schwimmbad, Industriebetrieb oder zu einer Wohnsiedlung.

Aktuell vollzieht PCM Energy den Wandel von der Technologieentwicklung hin zur Markterschließung und dem Ausbau der Produktion. Dafür arbeiten bei uns engagierte und erfahrene Energiepioniere, die neue Wege beschreiten.

Sie können in verantwortungsvoller Position die Energiewende mit unserem jungen, innovativen Unternehmen mitgestalten, das mit der Entwicklung der PCM-Wärmespeicher-Technologie optimal zu den umweltpolitischen und gesellschaftlichen Zielen dieser Zeit passt.

Wir haben uns im Gewerbegebiet in Großröhrsdorf östlich von Dresden in der Nähe zur Autobahn A4 angesiedelt.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Stellvertretender Sales Manager „Latentwärmespeicher“ (m/w/d)

Ihre Aufgaben und Kompetenzen:

- Sie gewinnen, betreuen und beraten Kunden im In- und Ausland
- Sie pflegen Kundendaten und schaffen Neukunden-Leads
- Sie bearbeiten Anfragen bis zur Bestellannahme in Zusammenarbeit mit der Entwicklung und Produktion, interne Koordination inklusive Projektmanagement zwischen Produktion und Technik
- Sie klären mit den Kunden und dessen Fachplanern (TGA) die technischen Anforderungen an stationäre und mobile Latentwärmespeicher
- Sie betreuen die Auftragsabwicklung und Inbetriebnahmen unserer Wärmespeicher beim Kunden
- Sie erstellen Mailings und Newslettern im Rahmen der Marketing-Tätigkeiten
- Sie lernen Bedürfnisse unserer Kunden und Geschäftspartner verstehen, führen selbständig Workshops durch und präsentieren das Unternehmen auf Messen, Roadshows und Fachgremien



Diese Voraussetzungen bringen Sie mit:

- einen Abschluss in einem kaufmännischen, energiewirtschaftlichen oder technischen Studiengang, z.B. Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen, Energietechnik, Erneuerbare Energien, Umwelttechnik, oder eine technische bzw. kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Berufserfahrung in einem der Bereiche: Vertrieb von Investitionsgütern, Key-Account-Management, Produktmanagement
- Sie haben idealerweise Erfahrungen im technischen Vertrieb bei Produkten in der HSK (Heizung-Sanitär-Klimabranche) oder in der Energiebranche mit erneuerbaren Energien etc.
- Sie beherrschen die souveräne Interaktion mit Entscheidungsträgern in Industrie, Kommunen, Verbänden sowie regionalen Initiativen
- Sie verstehen sich als Teamplayer, genauso wie als leidenschaftlicher Motor bei der Markteinführung bahnbrechender Technologieprodukte
- Sie können auf Menschen zugehen, klar kommunizieren und überzeugen
- aus Ihrer beruflichen Praxis sind Sie mit der Erstellung von Angeboten und Kostenmodellen, der Kalkulation von Produkten und Dienstleistungen und der Moderation von Workshops vertraut
- idealerweise haben Sie Fachkenntnisse im Anlagenbau und der Thermodynamik (Wärme-/Kältetechnik),
- Sie beherrschen die deutsche und englische Sprache verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Sie besitzen einen PKW-Führerschein und haben Spaß an Dienstreisen

Wir bieten Ihnen:

- die Stelle bietet die Chance, um sich in eine leitende Position zu qualifizieren
- eine langfristige Position und aktive Mitgestaltung in einem zukunftsorientierten, innovativen Start-Up-Unternehmen der Energiebranche
- Sie können sich in unserem Team beruflich entwickeln, und sich mit hoher Eigenverantwortung bei der Umsetzung der Themen einbringen
- einen abwechslungsreichen und unbefristeten Arbeitsplatz
- Vollzeit mit einer Arbeitszeit von 40 h pro Woche
- 30 Tage Urlaub
- flexible Arbeitszeiten, Homeoffice oder mobiles Arbeiten
- ein zeitnaher Beschäftigungsbeginn wird angestrebt

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Die vollständigen Unterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) senden Sie bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an folgenden

Ansprechpartner:

Heike Mickan
Leiter Operations
+49 (0) 35955 7751-22
bewerbung@pcm-energy.de
www.pcm-energy.de