



<https://www.solar-fabrik.de/job/vertriebsmanager-sales-strategie>

Vertriebsmanager Sales Strategie (m/w/d)

Beschreibung

Die Solar Fabrik ist ein familiengeführtes Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in der Photovoltaik Branche. Wir vertreiben hochwertige Solarmodule und zugehörige Komponenten an den Fachgroßhandel und große PV-Installationsbetriebe in überwiegend europäische Länder mit Schwerpunkt Deutschland. Hierbei legen wir größten Wert auf effiziente Abläufe gepaart mit langfristigen persönlichen Kontakten und partnerschaftlicher Zusammenarbeit.

Wir suchen einen engagierte und erfahrenen Vertriebsmanager Sales Strategie, um unser Vertriebsteam zu unterstützen. In dieser Position spielst du eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, die darauf abzielen, unser Neugeschäft auszubauen, die Akquise zu optimieren und die Marktpräsenz zu stärken.

Das sind deine Aufgaben

- Unterstützung des Head of Business Development bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Steigerung des Neugeschäfts und zur Maximierung der Umsätze.
- Durchführung von Marktanalysen und -recherchen, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und das Potenzial des Marktes zu bewerten.
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam, um effektive Akquisitionsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.
- Erstellung von Berichten und Analysen zum Vertriebscontrolling, um die Leistung zu überwachen und Optimierungspotenziale zu identifizieren.
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen wie Marketing, Produktentwicklung und Finanzen, um eine ganzheitliche und koordinierte Vertriebsstrategie sicherzustellen.

Damit kannst du punkten

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Marketing oder einer verwandten Fachrichtung.
- Nachgewiesene Erfahrung im Vertriebsmanagement, idealerweise im Bereich Vertriebscontrolling, Neugeschäftsentwicklung und Akquise.
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Marktanalyse und Recherche sowie im Umgang mit relevanten Tools und Technologien.
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe Daten zu interpretieren und in handlungsorientierte Strategien umzusetzen.
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie Teamgeist und eine proaktive Arbeitsweise.

Das bieten wir

- Spannende Aufgaben in einem wachsenden und zukunftsfähigen Unternehmen
- Eine attraktive und leistungsorientierte Vergütung

Arbeitgeber

Solar Fabrik GmbH

Arbeitspensum

Vollzeit

Arbeitsort

Hermann-Niggemann-Str. 7-9,
63846, Laufach

Veröffentlichungsdatum

30. März 2024

- Flache Hierarchien und die Möglichkeit eigene Ideen aktiv einzubringen
- Neue ergonomische Arbeitsplatz-Ausstattung
- Eine sehr gute und freundschaftliche Arbeitsatmosphäre und außergewöhnliche Team-Kultur während der Arbeit sowie bei gemeinsamen Events
- Leckeren Kaffee, frisches Obst und Wasser

Kontakte

Wenn du eine dynamische Persönlichkeit mit einem starken Hintergrund im Vertriebsmanagement bist und bereit, in einem herausfordernden Umfeld zu arbeiten, dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen. Bitte sende deine Bewerbungsunterlagen inklusive Anschreiben, Lebenslauf und relevanten Zeugnissen unter Angabe deiner Gehaltsvorstellungen und deines frühestmöglichen Eintrittstermins an bewerbungen@solar-fabrik.de