



Wir suchen Sie!

Wir sind ein international erfolgreiches Unternehmen, das seit über 95 Jahren innovative Speicherlösungen für den Bereich der erneuerbaren Energien entwickelt, produziert und weltweit vertreibt. Gemeinsam mit unserem Partner Sonnenkraft aus Österreich – einem führenden Anbieter von Solar- und Energielösungen – suchen wir einen engagierten Außendienstmitarbeiter (m/w/d) im Vertriebsgebiet Baden-Württemberg, der unsere Mission für eine nachhaltige Energiezukunft teilt.

Unsere Werte: Individualität und Fertigungskompetenz, Verantwortung und nachhaltige Qualitätslösungen. Werden Sie Teil eines Teams, das sich leidenschaftlich für die Energiewende einsetzt und Kundenerfolge durch maßgeschneiderte Lösungen erzielt.

Außendienstmitarbeiter (w/m/d) in Vollzeit (40h) im Vertriebsgebiet Baden-Württemberg

Ihre Aufgaben

- Kundenbetreuung und -beratung:
 - Sie sind der erste Ansprechpartner für unsere bestehenden Kunden und Großhandelspartner und beraten diese zu unseren Speicher- und Energielösungen sowie den Produkten unseres Partners Sonnenkraft
- Neukundengewinnung:
 - Identifikation und Akquise neuer Kunden im Bereich erneuerbare Energien, insbesondere für Speicherlösungen, Photovoltaik und Solarthermie
- Marktanalyse und -entwicklung:
 - Beobachtung von Markttrends und Wettbewerbern sowie Erarbeitung von Strategien zur Erschließung neuer Märkte in Zusammenarbeit mit den Vertriebsteams
- Projektmanagement:
 - Unterstützung bei der Planung, Umsetzung und Nachverfolgung von Kundenprojekten – von der ersten Beratung bis zum Abschluss (inklusive Angebotserstellung)
- Technische Unterstützung:
 - Vermittlung technischer Grundlagen zu unseren Produkten und Lösungen, in enger Abstimmung mit dem Innendienst und der Technikabteilung
- Repräsentation der Unternehmen:
 - Teilnahme an Messen, Veranstaltungen und Schulungen, um unsere Unternehmen und unsere Produkte zu präsentieren und zu stärken
- Reporting und Dokumentation:
 - Regelmäßige Berichterstattung über Vertriebsaktivitäten, Kundenfeedback und Projektfortschritte an die Vertriebsleitung

Diese abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Position bietet Ihnen die Möglichkeit, aktiv zur Energiewende beizutragen und innovative Lösungen für eine nachhaltige Zukunft voranzutreiben.

Ihr Profil – Das bringen Sie mit

- Erfahrung im Vertrieb:
 - Idealerweise mehrjährige Erfahrung im Außendienst oder einer vergleichbaren Position, vorzugsweise im Bereich erneuerbare Energien (Photovoltaik und Solarthermie), Heizungs-, Klima- oder Speichertechnologie
- Technisches Verständnis:
 - Grundkenntnisse in den Bereichen Speicherlösungen, Photovoltaik und Solarthermie sind von Vorteil, ebenso wie die Bereitschaft, sich in unsere innovativen Produkte einzuarbeiten
- Kommunikationsstärke:
 - Sie überzeugen durch eine ausgeprägte Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, komplexe technische Themen verständlich zu vermitteln
- Eigenständige Arbeitsweise:
 - Sie sind organisiert, zielorientiert und in der Lage, Projekte eigenständig und verantwortungsvoll zu betreuen
- Teamfähigkeit:
 - Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern, dem Innendienst und anderen Abteilungen ist für Sie selbstverständlich
- Flexibilität und Reisebereitschaft:
 - Sie sind mobil und bereit, Kunden in Ihrer Region sowie gelegentlich in Österreich zu besuchen
- Sprachkenntnisse:
 - Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind Voraussetzung
- IT-Kenntnisse:
 - Sicherer Umgang mit gängigen Office-Anwendungen, SAP-Anwendungen sowie die Bereitschaft, sich in CRM- und Vertriebstools einzuarbeiten
- Leidenschaft für erneuerbare Energien (Photovoltaik und Solarthermie):
 - Sie teilen unsere Begeisterung für nachhaltige Energielösungen und möchten aktiv zur Energiewende beitragen

Mit diesem Profil bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten in einem zukunftsorientierten und dynamischen Umfeld einzubringen und gemeinsam mit uns etwas zu bewegen.

Was wir bieten – Ihre Vorteile bei uns

- Attraktive Vergütung:
 - Ein leistungsorientiertes Gehalt mit einem fairen Fixum und variablen Anteilen sowie mögliche Prämien für erfolgreiche Abschlüsse
- Firmenwagen:
 - Ein neutraler Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung, sowie die Übernahme von Reisekosten
- Flexible Arbeitszeiten:
 - Möglichkeit zur eigenständigen Planung der Arbeitszeiten und Kundentermine, um eine gute Work-Life-Balance zu gewährleisten
- Betriebliche Altersvorsorge:
 - Wir unterstützen Ihre Zukunftsplanung durch ein attraktives Angebot zur betrieblichen Altersvorsorge

- Weiterbildung und Entwicklung:
 - Regelmäßige Schulungen, Trainings und Weiterbildungen, um Ihre Kenntnisse im Bereich erneuerbare Energien (Photovoltaik und Solarthermie) und Vertrieb zu erweitern
- Teamarbeit und Austausch:
 - Ein motiviertes Team sowie die enge Zusammenarbeit mit unserem Partner Sonnenkraft, das den Austausch von Wissen und Erfahrungen fördert
- Innovative Produkte:
 - Sie vertreten nachhaltige und zukunftsweisende Lösungen, die einen echten Mehrwert für unsere Kunden und die Umwelt schaffen
- Sicherer Arbeitsplatz:
 - Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem wachsenden Marktsegment mit langfristigen Perspektiven
- Unterstützung bei der Einarbeitung:
 - Ein strukturiertes Onboarding-Programm und eine intensive Begleitung in der Einarbeitungsphase, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern
- Mitarbeiterrabatte:
 - Vergünstigungen auf unsere Produkte und die unseres Partners
- Unternehmenswerte:
 - Ein Arbeitsumfeld, das Individualität, Verantwortung und Nachhaltigkeit lebt

Mit diesen Benefits möchten wir Ihnen nicht nur einen attraktiven Arbeitsplatz bieten, sondern auch einen Raum, in dem Sie sich entfalten und erfolgreich sein können.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungslagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an bewerbung@huch.com oder ganz klassisch per Post an

Huch GmbH Behälterbau und Verwaltungsgesellschaft

Personalabteilung

Temnitz-Park-Chaussee 22
16818 Märkisch Linden

Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie gemeinsam mit uns die Zukunft des Vertriebs!