

B2B Sales ManagerIn (w/m/d) für Klimaschutz-IoT Startup in Hamburg



Mit unserer selbstlernenden Heizkörpersteuerung für's Büro machen wir Klimaschutz einfach. Als 2016 gegründetes Hamburger Start-up bringen wir die Energiewende in Nichtwohngebäuden, mit nachgewiesenen Einsparungen von über 32 %, voran. Wir wollen gemeinsam mit dir eine steile Lern- und Wachstumskurve hinlegen und unseren Beitrag zum Klimaschutz durch die Ausweitung unseres Kundenstamms und die Weiterentwicklung unserer Produkte steigern.

Als B2B Sales ManagerIn (w/m/d) trägst du zum Erfolg und Wachstum des Unternehmens bei. Mit deinem ausgeprägten Gespür für Kundenbedürfnisse und deiner unternehmerischen Denkweise baust du dir deinen eigenen Kundenstamm auf. So bringst du vilisto und die Energiewende nach vorne.

Was wir dir bieten

- Job mit Sinn im dynamischen Team
- Großen Gestaltungsfreiraum
- Vielseitige Aufgaben mit Verantwortung
- Kurze Entscheidungswege
- Spannende Herausforderungen
- Flexible Arbeitszeiten möglich
- 70m² Dachterrasse
- Frisches Obst, Kaffee und Wasser

Was du bei uns machst

- Du verkaufst am Telefon oder in persönlichen Kundengesprächen an gewerbliche und öffentliche Kunden
- Du begleitest den Kunden im gesamten Vertriebsprozess und übernimmst als Sales ManagerIn dauerhaft Verantwortung für dein eigenes Kundenportfolio
- Du holst alle notwendigen Informationen vom Kunden zum Projekt ein und erstellst die Angebote in Abstimmung mit dem Operations Team
- Du begleitest die Kunden eng, mit dem Ziel zusammen weitere Projekte umzusetzen
- Du sorgst mit deinem gepflegten CRM für einen nahtlosen Informationsfluss

Was du mitbringst

- Du arbeitest kundenorientiert, weil Kundenzufriedenheit einen hohen Stellenwert bei dir hat
- Du hast bereits Erfahrungen in der B2B Kundenakquise sowie im Account Management
- Mit deiner empathischen und kommunikativen Art liest du den Kunden ihre Wünsche von den Lippen ab
- Du arbeitest strukturiert, bist ein Teamplayer und bringst unternehmerischen Drive mit
- Du besitzt einen Ausbildungsabschluss oder Hochschulabschluss
- Du bringst optimalerweise etwas technisches Interesse und/oder energiewirtschaftlichen Bezug mit



Stell dir eine Welt vor, in der alle Menschen achtsam mit ihrer Umwelt umgehen und durch Innovationen nur so viel Energie verbrauchen, wie sie für ihr Wohlbefinden benötigen. **Dafür steht vilisto! Du auch?** Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung (auch ohne Anschreiben) mit Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin. Klicke jetzt auf den Button und schicke Christoph eine Mail an jobs@vilisto.de.

Jetzt bewerben

B2B Sales Manager (f/m/d) for Climate Protection-IoT Startup in Hamburg



With our self-learning radiator control for the office, we make climate protection easy. As a Hamburg-based start-up founded in 2016, we are advancing the energy revolution in non-residential buildings with proven savings of over 32%. Together with you, we want to lay down a steep learning and growth curve and increase our contribution to climate protection by expanding our customer base and further developing our products.

As B2B Sales Manager (f/m/d), you contribute to the success and growth of the company. With your keen sense of customer needs and your entrepreneurial way of thinking, you will build your own customer base. This is how you bring vilisto and the energy transition forward.

What we offer

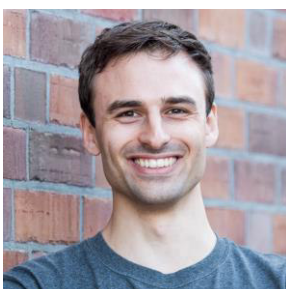
- Job with sense in a dynamic team
- Great freedom of design
- Versatile tasks with responsibility
- Short decision paths
- Exciting challenges
- Flexible working hours possible
- 70m² roof terrace
- Fresh fruit, coffee and water

What you do with us

- You sell to commercial and public customers on the phone or in personal customer conversations
- You accompany the customer throughout the entire sales process and, as Sales Manager, assume permanent responsibility for your own customer portfolio
- You obtain all necessary information from the customer about the project and prepare the quotations in coordination with the Operations team
- You accompany the customers closely, with the aim of implementing further projects together
- With your well-maintained CRM, you ensure a seamless flow of information

What you bring along

- You work customer-oriented, because customer satisfaction is very important to you
- You already have experience in B2B customer acquisition and account management
- With your empathetic and communicative way you are able to read customers' wishes from their lips
- You work in a structured manner, are a team player and have an entrepreneurial drive
- You have a training qualification or university degree
- Ideally, you have some technical interest and/or a connection to the energy industry



Imagine a world in which all people are mindful of their environment and through innovation only consume as much energy as they need for their well-being. **That's what vilisto stands for! You too?** Then we look forward to receiving your application (also without cover letter) with salary expectations and possible starting date. Just click on the button and send Christoph a mail to jobs@vilisto.de.

Apply now