



Der Industrie- und Gewerbesektor steht vor einer tiefgreifenden energiepolitischen Transformation. Während die Ölkrise der 1970er-Jahre erstmals ein Bewusstsein für Ressourcenknappheit schuf, erzwingen heute Klimaschutzziele, steigende Energiekosten und geopolitische Entwicklungen eine grundlegende Neuordnung der Energieversorgung. Unternehmen müssen ihre Energieinfrastruktur gleichzeitig wirtschaftlicher, resilienter und klimaneutral gestalten. In diesem Umfeld unterstützt ENCORE Efficiency SE seine Kunden bei der Umsetzung von Dekarbonisierungsstrategien – von der Analyse über die technische Umsetzung bis hin zur Finanzierung.

Der Vertrieb wird bislang stark durch die Geschäftsführung geprägt und soll nun strukturell ausgebaut werden. Im Fokus steht die Gewinnung sogenannter Multi-Site-Kunden – Industrieunternehmen mit zahlreichen Standorten, für die langfristige Rahmenvereinbarungen und Investitionsprogramme realisiert werden können. Vor diesem Hintergrund suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit als

Sales Manager (m/w/d)

Industrielle Dekarbonisierung – Asset-as-a-Service – Path to Zero

Was gibt es zu tun? – die Aufgabe:

- ▮ Strategische Neukundenakquise: Eigenständige Identifikation und gezielte Ansprache industrieller Großkunden (z. B. aus der Lebensmittelindustrie)
- ▮ C-Level-Kommunikation: Gewinnung von CFOs und Top-Entscheider:innen durch die überzeugende Darstellung wirtschaftlicher „Asset-as-a-Service“-Modelle
- ▮ Business-Case-Entwicklung: Übersetzung technischer Potenziale in belastbare ROI-Betrachtungen und wirtschaftlich attraktive Angebote
- ▮ Steuerung des Sales-Zyklus: Verantwortung für den gesamten Prozess von der Erstansprache bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- ▮ Aufbau performanter Strukturen: Aktive Mitgestaltung eines datengetriebenen Vertriebs unter Nutzung von HubSpot und KI-gestützten Analysen
- ▮ Projektanbahnung & interne Koordination: Enge Zusammenarbeit mit Projektentwickler:innen und Geschäftsführung zur Umsetzung komplexer industrieller Energieprojekte.

Was bringen Sie mit:

- ▮ Vertriebserfahrung: Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Lösungen, idealerweise im Umfeld von Energie, technischer Infrastruktur oder Industrieanlagen
- ▮ Abschlussstärke: Nachweisbare Stärke in der eigenständigen Akquisition neuer Kund:innen sowie Erfahrung im Vertrieb komplexer Projekte mit mehreren Entscheidungsebenen und längeren Entscheidungszyklen
- ▮ Business-Case-Kompetenz: Fähigkeit, technische Lösungen in wirtschaftlich überzeugende Business Cases zu übersetzen und insbesondere CFOs sowie Top-Entscheider:innen zu adressieren
- ▮ Digitale Vertriebsaffinität: Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen wie HubSpot sowie Interesse an datenbasierter Marktanalyse und digitalen Lead-Generierungsprozessen
- ▮ Persönlichkeit: Door-Opener-Mentalität, Eigeninitiative sowie Freude daran, neue Industriekontakte aufzubauen und als Bindeglied zwischen Kund:innen und technischem Projektteam zu agieren

Darum dieser Job:

In dieser neu geschaffenen Schlüsselposition sind Sie die Speerspitze des Vertriebs und treiben den Ausbau des industriellen Projektvertriebs aktiv voran. Sie identifizieren und gewinnen Multi-Site-Kunden und akquirieren komplexe industrielle Energieprojekte – von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss. Dabei bewegen Sie sich auf C-Level, insbesondere mit CFOs, und entwickeln wirtschaftlich tragfähige Dekarbonisierungslösungen sowie Investitionsprogramme im zweistelligen Millionenbereich. Mit direkter Berichtslinie zum CEO arbeiten Sie eng mit Projektentwickler:innen sowie internen Schnittstellen zusammen und genießen hohe Management-Attention.

Wenn Sie Freude daran haben, neue Industriekunden zu gewinnen und Unternehmen auf ihrem wirtschaftlich tragfähigen Weg zur Dekarbonisierung zu begleiten, lassen Sie uns gerne unkompliziert ins Gespräch kommen. Maximilian Keppler steht Ihnen für erste Fragen unter (0151) 73031991 zur Verfügung.

Mehr zu unserer Datenschutzrichtlinie finden Sie auf unserer Homepage: www.keppler-personalberatung.de.