



Wir, die HIS Renewables GmbH, sind ein international führender Anbieter für steckfertige Verkabelungssysteme, Generatoranschlusskästen, Solarkabel und Inlinesicherungen für die Photovoltaik.

- In unserem Unternehmensverbund arbeiten über 200 Mitarbeiter.
- Als Spezialist im Bereich der Verschaltung und Verkabelung von PV-Anlagen beliefern wir weltweit Kunden mit unseren Lösungen für ca. 2,5 GW Anlagengröße pro Jahr.
- Wir beraten internationale Projektgesellschaften und arbeiten an neuen, innovativen Lösungen.
- Qualitätsbewusstsein, Zuverlässigkeit und innovative Produkte sind die Basis unseres andauernden Erfolges.

Als familiengeführtes Unternehmen kombinieren wir wertschätzende Führungskultur mit einer guten wirtschaftlichen Basis. Wir wachsen kontinuierlich. Daher weiten wir unser Ingenieur- und Vertriebsteam an unserem Standort Beerfelden aus und suchen zum nächstmöglichen Termin:

## Sales Manager (Deutschland/Europa) (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Kunden- und Projektgewinnung in ausgewählten Zielmärkten und Führung des Vertriebsteams. Hierbei tragen Sie volle Umsatz- und Ergebnisverantwortung.
- Entwicklung von Absatz- und Umsatzplänen für die Vertriebsregion
- Ausgewählte strategische Kunden betreuen und entwickeln.
- Gemeinsam mit den Kunden technische Problemstellungen beleuchten und Lösungsansätze herausarbeiten.
- Erstellung von Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen sowie Erkennen von Markt- und Kundenpotenzialen.
- Entwicklung und Implementierung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung.
- Gemeinsam im Team der HIS arbeiten Sie an der Weiterentwicklung unseres Produktportfolios.

Ihr Profil:

- Ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium bzw. eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise im Bereich der Photovoltaik.
- Wettbewerbsvorteile erkennen und dem Kunden ergebnisorientiert vermitteln.
- Erfahrungen im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten und ein ausgeprägtes Verständnis Kundenbedürfnisse mit Systemlösungen.
- Teamfähigkeit und Durchsetzungsstärke, Kommunikations- und Kontaktstärke, Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit, sowie Verhandlungsgeschick und Erfolgsorientierung.
- Klarheit im Denken und Handeln, eine verbindliche Kommunikationsweise sowie eine analytische und strukturierte Arbeitsweise.
- Auf Grund der internationalen Ausrichtung sind sehr gute Englischkenntnisse sowie idealerweise auch weitere Sprachkenntnisse erforderlich.

Wir wünschen uns, dass Sie schnell, jedoch mit Bedacht ans Ziel kommen, sich gut organisieren können, Neues anstoßen und Bewährtes erhalten, sich und anderen Fehler zugestehen und daraus lernen.

Wir bieten Ihnen ein verantwortungsvolles Aufgabengebiet mit großen Freiräumen, flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungswegen, eine leistungsgerechte Entlohnung, beste Weiterentwicklungsmöglichkeiten und ein gutes Betriebsklima. Es erwartet Sie in jeder Hinsicht eine abwechslungsreiche Aufgabenstellung in einem dynamischen, international geprägten Unternehmensumfeld.

Senden Sie Ihre Bewerbung inkl. Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Starttermin an GO Consult GmbH • Riedackerstr. 28 • 69509 Mörlenbach • Tel. 06209/79545-0 • Fax 06209/79545-20 • info@go-consult.org • www.go-consult.org