



Wir suchen Dich!

Die **Commeo GmbH** bietet intelligente und innovative Lösungen zur Sicherstellung und Optimierung einer nachhaltigen, CO₂-neutralen Energieversorgung in Industrie und Gewerbe. Basierend auf eigens entwickelten und produzierten Lithium-Ionen Energiespeichern tragen wir einen unerlässlichen Teil zur Energiewende bei. Als innovatives, schnellwachsendes Unternehmen mit derzeit 85 Mitarbeitern in Wallenhorst brauchen wir Dich als weitere Verstärkung unseres Teams, um die Zukunft des Unternehmens erfolgreich zu gestalten – also bewirb Dich bei uns zum nächstmöglichen Zeitpunkt als:

Sales Manager für Ost-Deutschland (m/w/d)

□ Einsatzort: **hybrid/remote** □ Vertragsart: **unbefristet, Vollzeit** □ Job-ID: WH-23-025

Deine Aufgaben

- Betreuung und Bindung von Erst- und Bestandskunden im Raum Ost-Deutschland
- Ertrags- und Umsatzverantwortung des Vertriebsgebietes
- Unterstützung bei Erarbeitung neuer Marktstrategien zur Erreichung der Unternehmensziele
- Beschaffung und Bewertung von Markt- und Kundeninformationen
- Vertretung des Unternehmens auf Messen und Kongressen
- Analyse von Umsatzpotenzialen unter Einbeziehung des optimalen Preis-Leistungsverhältnisses
- Etablierung einer hohen Kundenzufriedenheit

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik oder Vertriebserfahrung in Verbindung mit einschlägiger Branchenkenntnis
- Erfolgreiche Vorerfahrung als Sales Manager oder Key Account Manager (mind. 4 Jahre)
- Ausgeprägter Geschäftssinn und Branchenexpertise
- Fähigkeit, auf allen Ebenen des Unternehmens glaubwürdig und effektiv zu kommunizieren und zu präsentieren
- Hohes Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Reisebereitschaft national (und international)
- Freundliches und souveränes Auftreten
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

Was wir Dir bieten

- dynamisches Team, offene Feedback-Kultur, professionelles und kollegiales Arbeitsklima
- flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Internes Business Coaching
- weitreichende Zusatzleistungen (wie z.B. betriebliche Altersvorsorge)