



Wir suchen Dich!

**PROJECT SALES
MANAGER –
BATTERIESPEICHER
LÖSUNGEN (M / W / D)**

AXSOL GmbH

Ohmstr. 3

97076 Würzburg

Telefon: (0) 931 4546 2484

E-Mail: bewerbung@axsol.eu

www.axsol.eu



Project Sales Manager - Batteriespeicherlösungen (m/w/d) in Würzburg gesucht

Wer wir sind:

Wir bei AXSOL entwickeln Batteriespeichersysteme für verschiedene Anwendungsgebiete. Unsere Energy Container Solutions sind stationäre Batterie-Großspeicher, die Kunden aus Industrie, Gewerbe, Utilities und Infrastruktur bedienen. Im Jahr 2021 wurden wir von der Aerospace & Defense Review als einer der Top 10 Defense Tech Solution Provider in Europa ausgezeichnet. Im Jahr 2023 erhielten wir zudem die Auszeichnung von Energy Tech Review als einer der Top 10 Battery Storage Solutions Provider in Europa für unsere Energy Container Solutions.

Das kommt auf Dich zu:

- + Hochwertige und innovative Produkte in einem der wichtigsten Wachstumsmärkte im Bereich der erneuerbaren und nachhaltigen Technologien
- + Gründliches Onboarding und intensives Training zum Know-How-Aufbau unseres Produktportfolios und der Technologien
- + Leistungs- und begeisterungsfähiges Team
- + Abwechslungsreiche Aufgaben in einem erfolgreichen, stark wachsenden Unternehmen
- + Früh Verantwortung übernehmen und Vorschläge wirksam einfließen lassen

Folgende Aufgaben wirst Du übernehmen:

- + Du entwickelst Kundenprojekte und Anfrage bis Angebotsunterbreitung inklusive technischen und wirtschaftlichem Lösungsvorschlag mit Unterstützung des Teams
- + Du stimmst mit dem Kunden die Anforderungen an sein Speicherprojekt und koordinierst die technische Lösung intern mit unserer Entwicklungsabteilung
- + Du erstellst technische Konzepte und Machbarkeitsstudien für innovative Batteriespeicherprojekte im Industrie- und Infrastrukturbereich mithilfe des Teams
- + Du bist erster Ansprechpartner für die Kunden bis zum Vertragsabschluss und übernimmst die Kundenkommunikation gemeinsam mit dem Projektmanagement bis zum Projektabschluss.

Dein Profil:

- + Du verfügst über ein/e abgeschlossene/s technische/s Studium oder Ausbildung
- + Du hast bereits Berufserfahrung im Vertrieb von Systemlösungen in der Industrie und / oder Infrastruktur
- + Du kennst dich idealerweise schon mit Batteriespeichern und PV-Anlagen aus
- + Du berätst Kunden stets ehrlich und trittst professionell auf
- + Du hast ein ausgeprägtes Technikverständnis und verstehst dieses Wissen in wirtschaftliche Lösungen zu überführen
- + Du bist verantwortlich für eine strukturierte Kundenakquise mithilfe von Social Media und eines CRMs
- + Du kümmerst dich um die kontinuierliche Anpassung und Optimierung des Vertriebskonzeptes
- + Du beschäftigst dich gerne mit aktuellen Entwicklungen und Trends in der Branche für Batteriespeicher und Erneuerbare Energien
- + Du beteiligst dich an Messen und Netzwerk-Events
- + Du hast Freude daran, Neues zu lernen und dich schnell in neuen Situationen zurechtzufinden
- + Selbstständigkeit, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit sind deine Stärken
- + Du verfügst über gute Deutsch- und Englischkenntnisse



Konnten wir Dein Interesse wecken?

Sende uns Deinen Lebenslauf mit Motivationsschreiben unter Angabe Deines frühestmöglichen Starttermins zu!

WIR FREUEN UNS AUF DICH! Teile uns, wenn du möchtest auch gerne dein Ergebnis, in dem Persönlichkeitstest 16personalities mit: <https://www.16personalities.com/de>

Bei Fragen kannst du Dich jederzeit an Michaela Zinecker wenden (bewerbung@axsol.eu).