



## Head of Sales and Customer Acquisition

Aachen, Deutschland

Vollzeit

Business\_Unit: Region GER/FRA

Arbeitsplatz (LinkedIn): Hybrid

### Unternehmensbeschreibung

Wir verändern uns, weil die Welt sich verändert. In Zeiten, in denen sich einerseits die fossile Energie zum Auslaufmodell entwickelt und zugleich das Zuhause immer mehr zum Smart Home wird, möchten auch wir als Energieversorger unsere zukünftige Ausrichtung neu definieren. Mit der Gründung der Vattenfall Next Energy GmbH unterstützen wir das klare Ziel von Vattenfall, innerhalb einer Generation vollkommen auf fossile Quellen zu verzichten. Schon heute bieten wir unseren Kunden innovative Lösungen, die dem Fortschritt einen Schritt voraus sind – und durch den konsequenten Fokus auf erneuerbare Energien die Grundlagen für eine saubere Zukunft schaffen.

*Lass uns zusammen die Energiewende unterstützen. Für ein besseres Morgen – jetzt und hier.*

### Stellenbeschreibung

Für die **Vattenfall Next Energy GmbH** suchen wir ab sofort eine:n

### Head of Sales and Customer Acquisition (w/m/d)

am Standort **Aachen** oder **Berlin**.

Du möchtest dem Klimawandel etwas entgegensetzen? Wir bieten Dir die Möglichkeit, die Energiewende durch die erfolgreiche Akquise von Energieversorgern und Energiedienstleistern aktiv mitzugestalten. Als Head of Sales trägst Du die Ergebnisverantwortung für unseren Neukundengewinnung und wirst mit unserem Team weitere Unternehmen für unsere Plattform VLINK begeistern und für eine Kooperation gewinnen. Du überwachst und gestaltest den gesamten Vertriebsprozess von der Leadgenerierung bis zum Vertragsabschluss. Intern stimmst Du Dich hierzu direkt mit dem Management und unseren Kollegen aus den Bereichen Produktentwicklung, Fulfillment und Customer sowie Commercial Management ab. Neben der internen wie externen Steuerung bist Du auch selbst mit Begeisterung bei Kunden und in der Akquise unterwegs. Die aktive

Teilnahme an relevanten Messen und Branchenevents runden Deine Tätigkeit ab.

### **Deine Herausforderungen als Head of Sales and Customer Acquisition**

- Du hast die Verantwortung für den Erfolg des Sales Bereich und entwickelst gemeinsam mit dem Team die Vertriebs-Strategien zur Umsatzsteigerung, zur Entwicklung von Leads und zum Abschluss von Opportunities
- Du prognostizierst Verkaufsaktivitäten und Umsatzerfolge und sorgst für zufriedene Kunden
- Du arbeitest eng mit Deinen Kollegen im Team zusammen, insbesondere natürlich im Sales Team sowie mit dem Marketing, Kundenbetreuung, Plattformentwicklung, Produktmanagement und Fulfillment und transportiert so die Marktanforderungen in die Organisation
- Du erreichst (und übertriffst) deine Quoten, um monatliche, vierteljährliche und jährliche Ziele zu erreichen
- Du baust unsere Beziehungen und Netzwerk mit Kunden aus dem Energieversorgungsumfeld aus
- Du repräsentierst VNX (Vattenfall Next Energy GmbH) auf Branchenevents und Messen
- Du bereitest vertriebliche KPIs von der Leadqualifizierung hin bis zum Vertragsabschluss auf und schaffst damit die notwendige Transparenz und stimmst Dich regelmäßig mit unserem Controllingbereich ab
- Du überwachst und optimierst fortlaufend den Akquise-Prozess
- Mit Begeisterung bist Du auch selbst vertrieblich im Einsatz, um strategische Kunden zu gewinnen

### **Arbeitsort**

- Aachen oder Berlin

### **Qualifikationen**

#### **Dein Profil als Head of Sales**

- Begeisterungsfähigkeit und „Drive“ mit dem Willen die Energiewende & Digitalisierung aktiv voran zu treiben
- Du hast Dein Studium der Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbar erfolgreich abgeschlossen
- Du konntest bereits Erfolge im Lösungsvertrieb an B2B Kunden erzielen, idealerweise in verantwortungsvoller Position in den Bereichen Digitalisierung und dezentrale Energieerzeugung
- Du verfügst bereits über Technisches Verständnis im Bereich dezentraler Energielösungen und Sektorenkopplung (insb. PV, Batteriespeicher, E-Ladeinfrastruktur, Energiemanagementsysteme) oder bis zumindest gewillt Dich hier schnell einzuarbeiten
- Du bringst gutes Verhandlungsgeschick mit und kannst komplexe Zusammenhänge verständlich erklären
- Eine starke Markt- und Kundenorientierung sind für Dich ebenso selbstverständlich wie eine selbständige Arbeitsweise
- Du bringst idealerweise bereits ein gutes Netzwerk in einschlägigen Branchen (Energie, Finance, Automotive, Wohnungswirtschaft, Fertighausbranche o.a.) mit
- Reisebereitschaft

Wir streben an, ein Vorbild für Vielfalt zu sein und freuen uns über Bewerbungen unabhängig von zum Beispiel Alter, Geschlecht, Behinderung oder ethnischer Herkunft.

### **Zusätzliche Informationen**

## Was wir bieten

Arbeiten bei Vattenfall ist mehr als „nur“ ein interessanter Job in einem ergebnisorientierten Unternehmen. Sie werden Teil eines spannenden, innovativen und internationalen Arbeitsumfeldes, welches unsere Zukunft aktiv mitgestalten kann. Wir wollen die Besten in dem sein, was wir tun. Wir bieten Ihnen eine wettbewerbsfähige Vergütung sowie Möglichkeiten für Schulungen und persönliche Weiterentwicklung.

Wir möchten unseren Mitarbeiter:innen eine ausgewogene Balance zwischen Beruf und Familie ermöglichen. Aus diesem Grund bieten wir flexible Optionen an, wie die Möglichkeit, im Home Office zu arbeiten.

Außerdem:

- Dynamisches Team mit Spaß an der Arbeit
- Viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit die Energiewende als Head of Sales aktiv mitzugestalten
- Hervorragende fachliche und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Vattenfall Next Energy GmbH
- Ausbau Deines Aufgabenspektrums und Verantwortungsbereiches
- Leistungsorientierte Vergütung und betriebliche Altersvorsorge
- Flexible Arbeitszeit im Homeoffice und attraktive Büros in Aachen oder Berlin
- 30+ Tage Urlaub
- Ein Jobrad-Leasing Angebot

## Weitere Informationen

Wir freuen uns über Deine Bewerbung in deutscher Sprache bis spätestens 06.11.2022. Wir bitten Dich, Bewerbungen ausschließlich über unsere Website einzureichen, da wir nicht garantieren können, dass wir Bewerbungen bearbeiten, die nicht über unsere Website eingehen.

Fragen zum Bewerbungsprozess beantwortet Ihnen die Recruiterin **Liska Götttsch** unter der Telefonnummer +49 40 790223061. Du findest Dich in unserem Anforderungsprofil wieder?

**Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung!**

[Datenschutzrichtlinie](#) [Impressum](#)  
[Cookie-Einstellungen](#)

---

Präsentiert von

(Datenverarbeiter)

[Datenschutzrichtlinie](#) und [Nutzungsbedingungen](#)