

## International Sales Manager / Projektvertrieb (m/w/d)

Stellenanbieter: VSB Holding GmbH

### Beschreibung:

International Sales Manager / Projektvertrieb

(m/w/d) Dresden Berufserfahrung Projektmanagement, Produktmanagement Vertrieb, Key Accounting Vollzeit ÜBER UNS: Erneuerbare Energien – das ist das Herzstück, um das sich bei den Experten in der VSB Gruppe mit Hauptsitz in Dresden alles dreht. Sie bilden das Geschäftsfeld der Gruppe ab und bringen auf den Punkt, wofür sich das Unternehmen seit 1996 engagiert. VSB zählt heute zu den führenden Komplettanbietern für Erneuerbare-Energien-Projekte. Das Kerngeschäft liegt in der Projektentwicklung, Betriebsführung und Instandhaltung von Wind- und Photovoltaikparks auf dem internationalen Markt mit Schwerpunkt in Europa. Seit 1996 hat VSB mehr als 700 Windenergie- und Photovoltaikanlagen errichtet, betreut derzeit über 1,4 GW in der technischen Betriebsführung und hält jährlich über 450 Windenergieanlagen instand. Für die grüne Energieversorgung engagieren sich weltweit über 300 Mitarbeitende an vielen Standorten. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt am Standort Dresden: International Sales Manager / Projektvertrieb (m/w/d) WELCHE AUFGABEN ERWARTEN SIE: Ein wichtiger Aufgabenbereich ist die zentrale vertriebliche Dienstleistung für unsere Tochtergesellschaften. Hier obliegen Ihnen die folgenden Tätigkeiten: Vertriebliche Verantwortung von Projektverkaufsprozessen im In- und Ausland (mit Schwerpunkt in Europa) Koordination von Dienstleistern, wie Beratern, Gutachtern, etc. Aktive Steuerung von Due Diligence Prozessen Verhandlungsführung im Rahmen von Verkaufsprozessen Zusammenarbeit mit den lokalen Finanzierungsabteilungen für konkrete Projekte Interne Präsentation und Reporting von Ergebnissen Betreuung der Einhaltung von vertraglichen Verpflichtungen aus Projektverkäufen (After-Sales Themen aus kaufmännischer Sicht – A&E Maßnahmen) Sie unterstützen zudem die Leitung des Bereichs Corporate Sales bei der permanenten Marktbeobachtung und strategischen Ausrichtung sowie Anpassung des Vertriebes in der gesamten Unternehmensgruppe. Darüber hinaus obliegen Ihnen die folgenden Tätigkeiten: Im Bereich der Investorenbetreuung pflegen Sie regelmäßigen Kontakt zu den wichtigsten Investoren für EE-Projekte in Europa. Sie haben die Übersicht über alle relevanten Projekt-Aktivitäten von Investoren auf internationaler Ebene. Nicht zuletzt sind Sie verantwortlich für die Akquise und Nutzung von Opportunitäten im Projektankauf. WELCHE VORAUSSETZUNGEN BRINGEN SIE MIT: Sie verfügen über einen Studienabschluss im Bereich Wirtschaftswissenschaften, BWL, VWL oder einem fachverwandten Studiengang mit Schwerpunkt Energiewirtschaft oder vergleichbarer Qualifikation. Weiterhin konnten Sie bereits konkrete Erfahrung im Bereich des Projektgeschäfts für Erneuerbare Energien, speziell im Segment Windenergie sowie im Bereich Vertrieb/Finanzierung sammeln. Sie besitzen verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, wobei darüber hinausgehende weitere Fremdsprachenkenntnisse zusätzlich von Vorteil sind. Im Umgang mit gängigen Bewertungsmodellen für Projekte im Bereich der Erneuerbaren Energien verfügen Sie bereits über Erfahrung. Ihre strukturierte, analytische und agile Arbeitsweise in Verbindung mit einem hohen Maß an Eigeninitiative, unternehmerischem Handeln und internationaler Erfahrung

zeichnen Sie aus. Weiterhin besitzen Sie ein hohes Verantwortungsbewusstsein sowie Kompetenz im Umgang mit Dienstleistern und Beratern. Darüber hinaus verfügen Sie über erweiterte bzw. sichere Anwenderkenntnisse des MS Office-Pakets (speziell Excel und PowerPoint) Vorhandene Bereitschaft zu Dienstreisen rundet Ihr Profil optimal ab. WIR BIETEN IHNEN: Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit 30 Tagen Jahresurlaub Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilen Arbeiten inkl. Zuschuss zur Ausstattung Attraktive Bonusmodelle im Innen- wie Außendienst Monatlicher Zuschuss zu den Kinderbetreuungskosten von bis zu 100 Euro pro Kind Förderung nachhaltiger Mobilität mit dem JobRad Aufladung der TicketPlusCard im Wert von 44€ (netto) monatlich Kostenfreie Heiß- und Kaltgetränke sowie Obst- und Gemüsekörbe Spannende Entwicklungschancen durch internationales Wachstum Individuell zugeschnittene Weiterbildungsmöglichkeiten Ausgezeichnete Arbeitsatmosphäre und kollegiales Miteinander Bereichsübergreifende und internationale Projekt- und Teamarbeit Regelmäßige Mitarbeiter- und Teamevents BEI FRAGEN:Herr Toni Freude | Senior Recruiter | VSB Holding GmbH Tel. +49 351 21183 400 | growtogether@vsbgroup.energy

**Anforderung:**

**Einsatzort:** 01069 Dresden, Deutschland

**Stellenanbieter:** VSB Holding GmbH

**Online-Bewerbung:**

<https://www.vsb.energy/de/de/karriere/stellenangebote/international-sales-manager-projektvertrieb-mwd-de-f547.html>

**Ursprünglich veröffentlicht:** 24.06.2022

**eejobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:**

<https://www.eejobs.de/angebote/index.html?id=100109086&anz=html>