

Stellenangebot | Kundeunternehmen von cLevana Consulting GmbH

Sales Manager (m/w/d) für den Geschäftsbereich Photovoltaik und Erneuerbare Energie

cLevana Consulting GmbH wird von unserem Kunden beauftragt, Sales Manager (m/w/d) für das Kundenunternehmen zu rekrutieren.

Das Kundenunternehmens mit Hauptsitz in Zhejiang, China, ist eines der führenden Unternehmen in der chinesischen Solarphotovoltaikindustrie. Es ist ein High-Tech-Unternehmen, das Forschung und Entwicklung, Produktion, Vertrieb sowie Design und Installation von Solarkraftwerkssystemen für Solarenergie integriert. Das Geschäft umfasst die Herstellung von Solarzellen und die Herstellung hocheffizienter Mono- und Polysolarmodule.

Jetzt sucht das Unternehmen European Market Sales Manager (m/w/d) von Solarmodulen auf dem europäischen Markt für seine deutsche Niederlassung.

Einführung des Kundenunternehmens und des Geschäfts

Das Kundenunternehmens ist ein High-Tech-Unternehmen mit Hauptsitz in China, das vollständig vom Staat unterstützt wird. Es verfügt über ein nationales High-Tech-Forschungs- und Entwicklungszentrum und erhält das "National High-Tech Enterprise" und Auszeichnungen wie "Nationales High-Tech-Unternehmen", "Zhejiang Famous Brand" und führende Unternehmen usw.

Das Unternehmen produziert Vollzellen-Batterietechnologie, Halbzellen-Wabentechnologie, Mono Perc-Batterietechnologie und weitere Technologien, um den Anforderungen verschiedener Märkte auf der ganzen Welt gerecht zu werden, und wurde von unseren Kunden gelobt! Unternehmenszertifikate umfassen TÜV, INMETRO, ETL, CE, ISO 9001, ISO 14001, ISO 18001, JPEC, IEC 61215, MCS, WEEE usw.

Die Leistung der Produkte des Unternehmens erreicht 5 W bis 475 W, und strenge und zuverlässige Tests werden unter Verwendung von IEC 61215 durchgeführt, wie z. B. PID-, TC- und DH-Doppelstandardtests, die die Vorteile des Produkts in Bezug auf Qualitätssicherung und Zuverlässigkeit sicherstellen. Produkte mit 12 Jahre auf Material und Craft, 25 Jahre auf Leistung, 90% lineare Leistung in den ersten 10 Jahren und 80% lineare Leistung für 25 Jahren werden garantiert.

RAHMENBEDINGUNGEN:

Position: Sales Manager (m/w/d)

Eintrittszeit: ab sofort

Beschäftigung: Vollzeit

Einsatzort: Frankfurt am Main + Homeoffice

Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

1. Generierung von Leads, Akquise von Neukunden, Betreuung von Bestandskunden auf dem europäischen Markt;
2. Schnelle Kundenverbindung und Erstellung von Angeboten und Verkauf bestehender und neuer Produkte;
3. Auftragsannahme und –abwicklung;
4. Koordinierung von europäischen Logistik und Lagerung und Erfassung von genauen Zeitpunkt der Lagerung, Ankunft und Lieferung.
5. Sammlung von Verkaufsdaten, einschließlich Verkaufsvolumen, Inventartabellen im In- und Ausland, Produktionspläne und Kundenauftragsstatus, Aktualisierung in Echtzeit und Feedback an die chinesische Muttergesellschaft;
6. Bleiben Sie in Kontakt mit der chinesischen Muttergesellschaft. Enge Zusammenarbeit mit den internen Mitarbeitern in chinesischen und deutschen Unternehmen.

Ihr Profil:

1. Deutsch auf Muttersprachenniveau;
2. Fließend English;
3. Breits 1-2 Jahre Erfahrungen im europäischen Backoffice-Vertrieb in der Photovoltaikbranche;
4. Ein hohes Maß an Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein;
5. Sicheres, gewinnendes Auftreten, ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Überzeugungskraft sowie starke Markt- und Vertriebsorientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann schicken Sie jetzt Ihre Bewerbung mit vollständigen Bewerbungsunterlagen sowie Ihrer Gehaltsvorstellung per Mail an: hr.client@clevana.de