Technischer Vertrieb (m/w/d)

Energiemanagement | Batteriespeicher | E-Mobility
Vollzeit | Burghausen | Hybrides Arbeiten

Technologie verstehen. Kunden überzeugen. Geschäft entwickeln.

Die Energiewelt verändert sich: Batteriespeicher, E-Mobility, Photovoltaik und intelligentes Energiemanagement eröffnen neue Anwendungen und Geschäftsmodelle. smart1 entwickelt dafür Hard- und Softwarelösungen, die Erzeugung, Speicherung und Verbrauch intelligent verbinden.
Für unser Technical-Sales-Team suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die Kundenbedürfnisse erkennt, technische Möglichkeiten versteht und daraus überzeugende Lösungen und nachhaltiges Geschäft entwickelt.

Deine Aufgaben:

Als Technical Sales Manager verantwortest du deine Kunden und Vertriebsprojekte eigenständig - vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Abschluss.

- Du gewinnst neue Kunden und entwickelst bestehende Kunden und Partner langfristig weiter.
- Du erkennst Kundenbedürfnisse und Geschäftspotenziale und entwickelst gemeinsam mit unseren Fachbereichen technisch und wirtschaftlich überzeugende Lösungen.
- Du steuerst den Vertriebsprozess von Angebot und Präsentation über Verhandlung bis zum Vertragsabschluss und behältst dabei Wirtschaftlichkeit und Umsatzpotenzial im Blick.
- Du greifst neue Ideen, Anwendungen und Marktchancen auf und trägst dazu bei, daraus marktfähige Angebote und nachhaltigen Umsatz zu entwickeln.
- Du vertrittst smart1 überzeugend bei Kunden, Partnern, Veranstaltungen und Fachmessen und bringst relevante Markt- und Kundenimpulse ins Unternehmen ein.

Remote oder vor Ort? Das entscheidest du situationsbezogen und eigenverantwortlich. Persönliche Kundentermine und gelegentliche Dienstreisen gehören dazu, wenn sie fachlich oder vertrieblich sinnvoll sind - mit Blick auf Kundennutzen, Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

Was du mitbringst:

- Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten, Lösungen oder Dienstleistungen
- kaufmännisches Verständnis, Vertriebs- und Abschlussorientierung sowie ein gutes Gespür für Geschäftspotenziale
- technisches Verständnis und die Fähigkeit, dich schnell in neue Produkte, Anwendungen und Märkte einzuarbeiten

smart1 solutions GmbH
Gewerbepark Lindach B 11
84489 Burghausen
Deutschland

© Copyright 2025 – All Rights Reserved

- Kommunikations- und Präsentationsstärke, rhetorische Sicherheit und ein professionelles, verbindliches Auftreten
- Verhandlungsgeschick sowie die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse in überzeugende und wirtschaftlich tragfähige Lösungen zu übersetzen
- Eigenverantwortung, Selbstorganisation und unternehmerisches Denken
- sichere professionelle Kommunikation auf Deutsch sowie fließendes und sicheres Englisch in Wort und Schrift; eine weitere Fremdsprache ist von Vorteil

Studium? Von Vorteil - aber kein Muss.

Ein Studium beispielsweise in Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Energiewirtschaft oder einem technischen Fachgebiet ist von Vorteil. Ebenso willkommen sind erfahrene Vertriebspraktiker mit entsprechender Kompetenz. Entscheidend sind für uns deine Fähigkeiten, deine Persönlichkeit und deine Ergebnisse.

Raum für deine Stärken

Bei smart1 kannst du dich über dein Tagesgeschäft hinaus dort einbringen, wo deine Stärken und Interessen liegen. Deine Entwicklung wächst mit der Verantwortung, die du übernehmen möchtest.

Was wir dir bieten:

- eine verantwortungsvolle Vertriebsposition in einem dynamischen technologischen Zukunftsmarkt
- attraktives Fixgehalt mit zusätzlicher erfolgsabhängiger Vergütung
- Firmenwagen - vorzugsweise elektrisch - auch zur privaten Nutzung
- hybrides Arbeiten mit Präsenz an unserem Standort in Burghausen und bis zu zwei Tagen Homeoffice pro Woche
- viel Eigenverantwortung, Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- individuelle fachliche und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten

Klingt nach dir?

Du musst nicht jede unserer Technologien bereits kennen. Wenn du Vertrieb beherrschst, technisches Verständnis mitbringst, gerne Verantwortung übernimmst und aus Ideen Geschäft entwickeln möchtest, sollten wir uns kennenlernen.

Sende uns deinen Lebenslauf mitsamt Anschreiben sowie deinen möglichen Eintrittstermin und deine Gehaltsvorstellung an:

bewerbung@smart1.eu

Du hast Energie im Blut? Dann gestalte mit uns die Energiemärkte von morgen.

smart1 solutions GmbH
Gewerbepark Lindach B 11
84489 Burghausen
Deutschland

© Copyright 2025 – All Rights Reserved