

Entelios - We are moving Energy

<https://www.entelios.de/karriere/business-development-manager-flexibilitaetsvermarktung-industrie-m-w-d/>

Business Development Manager Flexibilitätsvermarktung (Industrie) (m/w/d)

Zur Verstärkung unseres Teams „Sales & Business Development“ am Standort München oder remote suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Business Development Manager, Sales Manager, Key Account Manager, Vertriebsmanager Energiewirtschaft/Energiehandel, Sales Manager Energie, Wirtschaftsingenieur bzw. einen Vertriebsingenieur Energiewirtschaft (m/w/d) als

Business Development Manager Flexibilitätsvermarktung (Industrie) (m/w/d)

Über Entelios

Entelios ist Technologieführer bei der Vermarktung von dezentralen Flexibilitäten aus industriellen Lasten, Anlagen zur Strom- & Wärmeerzeugung sowie Großbatteriespeichern. Wir gestalten das Energiesystem der Zukunft nachhaltig mit und leisten gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zum Gelingen der Energiewende.

Flexibilität ist nicht nur der Kern unseres Business – auch unsere Arbeitszeitmodelle gestalten wir individuell und flexibel. Wetten, da ist auch für dich was dabei?

Deine Aufgaben

- Durchführung von Sales-Aktivitäten: von der Projektinitiierung bis zur Vertragsverhandlung
- Identifizierung und Kontaktaufnahme mit potenziellen Neukunden
- Aufbau und Pflege eines starken Netzwerks innerhalb der Energiebranche mit dem Fokus auf Industrie
- Beratung und Betreuung unserer Kunden bei der erfolgreichen Anwendung der Entelios-Services
- Impulsgeber für Innovationen, sowohl zur kontinuierlichen Neu- und Weiterentwicklung der Entelios-Services u.a. mit Blick auf Energiehandelsstrategien als auch unserer internen Prozesse
- Teilnahme an Messen und Fachkonferenzen
- Mitarbeit bei strategischen Fragestellungen

Dein Profil

- Abgeschlossenes Diplom-, Bachelor/Master-Studium im Bereich BWL (Wirtschafts-) Ingenieurwesen oder vergleichbar
- Kenntnisse des Strommarkts bzw. der Energiewirtschaft, idealerweise mehrjährige Erfahrung im energiewirtschaftlichen Umfeld von Industrieunternehmen
- Idealerweise mehrjährige Erfahrung im Vertrieb mit energiewirtschaftlichem oder energietechnischem Hintergrund
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Gutes Verhandlungsgeschick

Deine Perspektive

- Du arbeitest an **den** Themen unserer Zeit (Energiewende & Klimaschutz)
- Innovatives, dynamisches und technologisch anspruchsvolles Arbeitsfeld zur Unterstützung der Energiewende

Arbeitgeber
Entelios AG

Arbeitspensum
Vollzeit

Arbeitsort
Landsberger Str. 154, 80339,
München, Remote, Bayern,
Deutschland
Remote work from: Germany

- Verantwortung mit hohem Gestaltungs- und Entscheidungsspielraum mit viel Potenzial für die persönliche Weiterentwicklung
- Agiles Team mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Kollegiale und offene Arbeitsatmosphäre
- Moderne, zentral gelegene und hochwertig ausgestattete Büros mit sehr guter ÖPNV-Anbindung an beiden Standorten
- Hybrides oder mobiles Arbeiten. Flexibler Mix aus Präsenz in unseren Büros in München oder Berlin und mobiler Arbeit