



Unser Mandant ist ein regional verankertes Energie- und Infrastrukturunternehmen, das mit einem breiten Portfolio aus Strom-, Gas- und Wärmenetzen eine zuverlässige Versorgung in seiner Region sicherstellt. Das Unternehmen investiert kontinuierlich in den Ausbau moderner Wärmeinfrastrukturen, entwickelt nachhaltige Quartiers- und Versorgungskonzepte und setzt auf innovative Technologien, um die lokale Energiewende voranzutreiben. Mit einer Kultur, die von Verantwortungsbewusstsein, regionaler Verbundenheit und technischem Fortschritt geprägt ist, bietet es ein stabiles Umfeld für Menschen, die die Energiewende auf regionaler Ebene konkret voranbringen möchten. Für den weiteren Ausbau des Geschäftsfelds Wärme suchen wir für den Standort im Großraum Bonn / Euskirchen Sie als

Sales Manager für Wärmeprojekte (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Übernahme von Vertriebsaufgaben für Wärmeprojekte im Umfeld von Fern- und Nahwärme
- Eigenständige Betreuung von B2B-Kunden im Vertriebsprozess von der ersten Ansprache bis zum Vertragsabschluss
- Identifikation und Entwicklung neuer Wärmeprojekte
- Enge Zusammenarbeit mit technischen Fachbereichen bei der Ausgestaltung und späteren Umsetzung von Projektlösungen
- Erstellung von Angeboten sowie Mitarbeit an Kalkulationen und Vertragsverhandlungen
- Durchführung von Kundenterminen, Präsentationen und Projektabstimmungen
- Schrittweise und absehbare Übernahme eigener Wärmeprojekte

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium (Bachelor, Master oder Diplom) im technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Bereich oder vergleichbare Qualifikation (Techniker, Meister, Betriebswirt)
- Relevante Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im (erneuerbaren) Energieumfeld, Anlagenbau oder in der (Wärme-) Versorgungstechnik
- Erste Berührungspunkte mit projektbezogenem Vertrieb oder technischen Lösungen
- Erfahrung im Umgang mit Kunden sowie ein sicheres Auftreten in Gesprächen
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse
- Führerschein Klasse B

Unser Angebot:

- Wertschätzendes und kollegiales Arbeitsumfeld
- Strukturierte Einarbeitung und gezielte Entwicklungsmöglichkeiten
- Schrittweise Übernahme von Verantwortung im Projektvertrieb
- Moderner Arbeitsplatz und flexible Arbeitsbedingungen
- Attraktives Grundgehalt nach Tarifvertrag (TV-V) mit erfolgsabhängigen Zulagen und zahlreichen Benefits

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe zu Gehaltswunsch und Verfügbarkeit, bitte ausschließlich per Mail an: kontakt@gese-cie.com

Für Fragen steht Ihnen unser Herr Sebastian Wolf gerne unter Tel. 040 22 660 222 zur Verfügung.