

Sales Manager (m/f) "Energy Efficiency Management Systems" for Italy/Germany

Full time

VEIL ENERGY SRL SB has set itself the goal of becoming one of the leading providers of digital energy efficiency tools in Europe in the next 5 years.

Our team

The entire technology is developed and maintained by a multidisciplinary engineering team of about 10 people.

With our smart tool e.boost, which can distinguish between "good" and "bad" energy consumption of all types of users (industry, hotels, supermarkets, hospitals), we want to shake up the market for energy efficiency software.

VEIL ENERGY is a great place to learn, collaborate with talented engineers and develop your skills. The roles are varied: we need you to support our growth!

Our technology

e.boost: An innovative energy efficiency and planning tool for prosumers, all types of industries, hotels, real estate, office buildings and data centres.

We are vertically focused on the energy and energy efficiency sector as we offer energy saving as a service. VEIL Energy wants to be the game changer in the energy monitoring systems, and we need creativity and purpose driven sales strategies!

We offer

- a secure job in one of the most innovative companies
- A high degree of professional freedom
- integration into a strong, experienced project group
- a professional product range
- appropriate remuneration
- a professional, relaxed team atmosphere
- modern and lean working methods
- the best opportunities for promotion

What you should bring with you...

- Enthusiasm (!) for energy efficiency, smart grids and sustainability
- good knowledge of the (renewable) energy sector
- a degree or comparable qualification in the energy industry or in the commercial sector
- enjoy "breaking new ground" and be willing to do development work
- An engaging demeanour and strong communication skills
- a convincing mix of soft skills and an affinity for digital work

Your most important tasks are...

- You will work independently with the support of the team to build up the sales structures and take on partial responsibility
- You coordinate the sales activities in your area
- You take on customer contacts and build up a partner network

- You take care of customer management and work on setting up the associated the associated IT
- You will be involved in product development and building the business
- You plan and organise events

We guarantee a remarkably exciting and varied time! And a high recreational value in South Tyrol!

The company is based in Bolzano. However, you can also freely choose your place of work! Employment contracts can be for a limited or unlimited period of time!

If this has whetted your appetite for more (information), send a short electronic application to info@veil-energy.eu

Sales Manager (m/w) "Energie-Effizienz-Managementsysteme" für Italien/Deutschland

Unser Team

Die gesamte Technologie wird von einem multidisziplinären Ingenieurteam von etwa 10 Personen entwickelt und gewartet.

Mit unserem intelligenten Tool e.boost, das zwischen "gutem" und "schlechtem" Energieverbrauch aller Arten von Nutzern (Industrie, Hotels, Supermärkte, Krankenhäuser) unterscheiden kann, wollen wir den Markt für Energieeffizienz-Software aufrütteln.

VEIL ENERGY ist ein großartiger Ort, um zu lernen, mit talentierten Ingenieuren zusammenzuarbeiten und Ihre Fähigkeiten zu entwickeln. Die Aufgaben sind vielfältig: Wir brauchen Sie, um unser Wachstum zu unterstützen!

Unsere Technologie

e.boost: Ein innovatives Energieeffizienz- und Planungstool für Prosumenten, alle Arten von Industrien, Hotels, Immobilien, Bürogebäude und Rechenzentren.

Wir sind vertikal auf den Energie- und Energieeffizienzsektor ausgerichtet, da wir Energieeinsparung als Dienstleistung anbieten. VEIL Energy will der "game changer" im Bereich der Energieüberwachungssysteme sein, und wir brauchen Kreativität und zielgerichtete Verkaufsstrategien!

Wir bieten

- einen sicheren Arbeitsplatz in einem innovativen Unternehmen
- hohe berufliche Gestaltungsfreiheit
- Einbindung in eine starke, erfahrene Projektgruppe
- ein professionelles Produktspektrum
- angemessene Vergütung
- eine professionelle, lockere Team-Atmosphäre
- moderne und schlanke Arbeitsmethoden
- beste Aufstiegschancen
- moderne Arbeitszeitmodelle in Vollzeit und Teilzeit möglich

Das solltest Du mitbringen...

- Begeisterung (!) für Erneuerbare Energien, Dezentralität und Selbstbestimmung
- gute Kenntnisse in der (erneuerbaren) Energiebranche
- ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbar qualifizierende Ausbildung in der Energiewirtschaft oder im kaufmännischen Bereich
- Freude am „Betreten von Neuland“ und Bereitschaft, Aufbauarbeit zu leisten
- verbindliches Auftreten und ausgeprägte Kommunikationsstärke
- einen überzeugenden Mix an soft-skills und Affinität für digitales Arbeiten

Deine wichtigsten Aufgaben sind...

- Du arbeitest eigenständig mit Unterstützung des Teams am Aufbau der Vertriebsstrukturen und übernimmst Teilverantwortung
- Du koordinierst die Vertriebstätigkeit in Deinem Gebiet
- Du übernimmst Kundenkontakte und baust ein Partnernetzwerk auf
- Du kümmerst Dich um Kundenmanagement und arbeitest beim Aufbau der zugehörigen IT verantwortlich mit
- Du arbeitest bei der Produktentwicklung und beim Aufbau des Geschäfts mit
- Du planst und organisierst Events

Wir garantieren eine auffallend spannende und vielseitige Zeit! Und einen hohen Freizeitwert in Südtirol!

Unternehmenssitz ist Bozen. Du kannst aber Deinen Arbeitsort in Abstimmung auch frei wählen! Arbeitsverträge können zeitlich begrenzt oder unlimitiert gestaltet werden!

Wenn Dir das Lust auf mehr (Infos) gemacht hat, schicke kurze elektronische Bewerbungsunterlagen an info@veil-energy.eu

Sales Manager (m/f) "Sistemi di gestione dell'efficienza energetica" per Italia/Germania

A tempo pieno

VEIL ENERGY SRL SB si è posta l'obiettivo di diventare uno dei principali fornitori di strumenti digitali per l'efficienza energetica in Europa nei prossimi 5 anni.

Il nostro team

L'intera tecnologia è sviluppata e gestita da un team ingegneristico multidisciplinare di circa 10 persone.

Con il nostro strumento intelligente e.boost, in grado di distinguere tra consumi energetici "buoni" e "cattivi" di tutti i tipi di utenti (industria, hotel, supermercati, ospedali), vogliamo dare una scossa al mercato dei software per l'efficienza energetica.

VEIL ENERGY è un luogo ideale per imparare, collaborare con ingegneri di talento e sviluppare le proprie competenze. I ruoli sono vari: abbiamo bisogno di voi per sostenere la nostra crescita!

La nostra tecnologia

e.boost: Uno strumento innovativo per l'efficienza energetica e la pianificazione per i consumatori, tutti i tipi di industrie, hotel, immobili, edifici per uffici e centri dati.

Siamo focalizzati verticalmente sul settore dell'energia e dell'efficienza energetica e offriamo il risparmio energetico come servizio. VEIL Energy vuole essere il game changer nei sistemi di monitoraggio dell'energia e ha bisogno di creatività e strategie di vendita mirate!

Offriamo

- un lavoro sicuro in una delle aziende più innovative
- un elevato grado di libertà professionale
- integrazione in un gruppo di progetto forte ed esperto
- una gamma di prodotti professionali
- una retribuzione adeguata
- un'atmosfera di squadra professionale e rilassata

- metodi di lavoro moderni e snelli
- le migliori opportunità di promozione

Cosa dovete portare con voi...

- entusiasmo (!) per l'efficienza energetica, le reti intelligenti e la sostenibilità
- buona conoscenza del settore delle energie (rinnovabili)
- laurea o qualifica analoga nell'industria energetica o nel settore commerciale
- piacere di "aprire nuovi orizzonti" ed essere disposti a svolgere attività di sviluppo
- un atteggiamento coinvolgente e forti capacità di comunicazione
- un mix convincente di soft skills e un'affinità con il lavoro digitale.

I vostri compiti più importanti sono...

- Lavorerete in modo indipendente, con il supporto del team, per costruire le strutture di vendita e assumervi una parziale responsabilità.
- Coordinerete le attività di vendita nella vostra area
- Prendete i contatti con i clienti e create una rete di partner.
- Si occuperà della gestione dei clienti e lavorerà all'impostazione del sistema informatico associato. l'IT associato
- Sarete coinvolti nello sviluppo del prodotto e nella costruzione del business
- Pianificherete e organizzerete eventi

Garantiamo un tempo straordinariamente eccitante e vario! E un alto valore ricreativo in Alto Adige!

L'azienda ha sede a Bolzano. Tuttavia, potete anche scegliere liberamente la vostra sede di lavoro! I contratti di lavoro possono essere a tempo determinato o indeterminato!

Se tutto ciò ha stuzzicato la vostra voglia di saperne di più, inviate una breve candidatura elettronica a info@veil-ene