Willst du finanziell sehr erfolgreich sein und nicht für die Bösen arbeiten? Wir sind jung, schnell und enorm innovativ. Die Megasol Energie AG ist einer der erfolgreichsten Solarmodulhersteller der Welt. Nebst ausgeklügelten Solarsystemen und hervorragender Kundenbetreuung ist ein aussergewöhnliches Sales Team die Grundlage unserer Erfolgsgeschichte. Schreib' die Geschichte fort als

Sales TeamleiterIn EU

(m/w/d, 100 %, ab sofort oder nach Vereinbarung, Arbeitsort in Deutschland)

Deine Aufgaben, Verantwortungen und Kompetenzen

Als absoluter Verkaufsprofi baust du das internationale Verkaufsteam (Schwerpunkt Deutschland) auf. Du bist das leuchtende Vorbild für dein Team und gewinnst im Handumdrehen und erfolgsorientiert Neukunden und Grossprojekte – und neue Sales Team Members. Deine Ambition ist es, innerhalb kürzester Zeit ein Erfolgsteam von 20 Sales Leuten in ganz Deutschland zu formen und damit den Markt zu erobern.

Dein Profil und deine Skills

Du bist ein Akquisegenie und ein smarter Verhandler – und du hast den richten Riecher für neue Team Members. Du verfügst über:

- Hohe Ambitionen und eine ausgeprägte «Mehr!»-Attitüde
- Sehr viel Drive
- Ausgeprägte praktische Intelligenz
- Eine ausgesprochen konstruktive und kreative Art der Lösungsfindung
- Vertieftes Verständnis im Bereich Akquise- und Verkaufstechnik
- Erfolgsorientierte Coachingskills
- Idealerweise Führungserfahrung

Deine Chance zum Weiterkommen

Werde Teil des modernsten Solarherstellers aus der Schweiz! Du arbeitest in einem jungen und ambitionierten Team und arbeitest an der Energieversorgung von morgen mit. Mit uns machst du das (fast) Unmögliche möglich! Mit dazu gehören:

Sehr hohe Verdienstmöglichkeiten (Fixum, Provision, Beteiligung am Teamerfolg) | Grosser Rückhalt und Unterstützung der Vorgesetzten | Weitgehende Freiheit in der Organisation des EU Sales Teams | Dank flacher Hierarchien bist du nahe am Geschehen und den Entscheidungen | Deine Ideen und Inputs sind willkommen und hochgeschätzt.

Dein nächster Schritt zum Erfolg

Wir freuen uns auf deine Bewerbung! Bitte beantworte uns dabei unbedingt diese Fragen:

Was ist deine Kaltakquisestrategie? (konkret, Schritt für Schritt) | Wie sind deine Lohnvorstellungen für diese Stelle? | Welches sind deine Führungsgrundsätze und wie setzt du diese um (drei konkrete Beispiele)?

Sende alles bitte ausschliesslich per E-Mail an Recruiterin Nina: jobs@megasol.ch