



<https://www.solar-fabrik.de/job/vertriebsmanager-sales-strategie/>

## Vertriebsmanager Sales Strategie (m/w/d)

### Beschreibung

Solar Fabrik ist ein familiengeführtes Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in der Photovoltaik Branche und einer der wenigen deutschen Hersteller von Solarmodulen. Unsere Glas-Glas-Module gehören zu Top-Modulen im Markt und zeichnen sich durch Spitzenwerte in Leistung und Qualität aus. Unsere Fertigung befindet sich in China und aktuell bauen wir eine Solar modul-Fabrik in der Region Aschaffenburg auf. Wir vertreiben hochwertige Solarmodule und zugehörige Komponenten an große PV- Installationsbetriebe und Fachgroßhändler in überwiegend europäische Länder mit Schwerpunkt Deutschland. Hierbei legen wir größten Wert auf effiziente Abläufe gepaart mit langfristigen persönlichen Kontakten und partnerschaftlicher Zusammenarbeit.

Wir suchen einen engagierte und erfahrenen Vertriebsmanager Sales Strategie, um unser Vertriebsteam zu unterstützen. In dieser Position spielst du eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien, die darauf abzielen, unser Neugeschäft auszubauen, die Akquise zu optimieren und die Marktpräsenz zu stärken.

### Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Unterstützung des Head of Business Development bei der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Steigerung des Neugeschäfts und zur Maximierung der Umsätze.
- Durchführung von Marktanalysen und -recherchen, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und das Potenzial des Marktes zu bewerten.
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam, um effektive Akquisitionsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.
- Erstellung von Berichten und Analysen zum Vertriebscontrolling, um die Leistung zu überwachen und Optimierungspotenziale zu identifizieren.
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen wie Marketing, Produktentwicklung und Finanzen, um eine ganzheitliche und koordinierte Vertriebsstrategie sicherzustellen.

### Qualifikationen / Anforderungen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Marketing oder einer verwandten Fachrichtung.
- Nachgewiesene Erfahrung im Vertriebsmanagement, idealerweise im Bereich Vertriebscontrolling, Neugeschäftsentwicklung und Akquise.
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Marktanalyse und Recherche sowie im Umgang mit relevanten Tools und Technologien.
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe Daten zu interpretieren und in handlungsorientierte Strategien umzusetzen.
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie Teamgeist und eine proaktive Arbeitsweise.
- 

### Arbeitgeber

Solar Fabrik GmbH

### Arbeitspensum

Vollzeit

### Start Anstellung

ab sofort

### Dauer der Anstellung

Festanstellung

### Arbeitsort

Hermann-Niggemann-Str. 7-9,  
63846, Laufach

### Veröffentlichungsdatum

23. Mai 2024

## Leistungen der Anstellung

- Spannende Aufgaben in einem wachsenden und zukunftsfähigen Unternehmen
- Eine attraktive und leistungsorientierte Vergütung
- Flache Hierarchien und die Möglichkeit eigene Ideen aktiv einzubringen
- Neue ergonomische Arbeitsplatz-Ausstattung
- Eine sehr gute und freundschaftliche Arbeitsatmosphäre und außergewöhnliche Team-Kultur während der Arbeit sowie bei gemeinsamen Events
- Leckeren Kaffee, frisches Obst und Wasser
- 

## Kontakte

Wenn du eine dynamische Persönlichkeit mit einem starken Hintergrund im Vertriebsmanagement bist und bereit, in einem herausfordernden Umfeld zu arbeiten, dann freuen wir uns darauf, Dich kennenzulernen. Bitte sende deine Bewerbungsunterlagen inklusive Anschreiben, Lebenslauf und relevanten Zeugnissen unter Angabe deiner Gehaltsvorstellungen und deines frühestmöglichen Eintrittstermins an [bewerbungen@solar-fabrik.de](mailto:bewerbungen@solar-fabrik.de)