

Dein Job mit klarem Ziel: #klimapositiv



Die Econ Solutions GmbH ist ein bundesweit tätiger Spezialist für Systeme zur Energiedatenerfassung und -visualisierung mit mehr als 400 Kunden in ganz Deutschland. Im Mittelpunkt stehen dabei herstellerunabhängige und medienübergreifende Lösungen für das Energiedatenmanagement von Industrie- und Gewerbekunden.

Das interdisziplinäre Team besteht aus Energiemanagement-, Messtechnik- und Software-Experten mit einem eigenen Vertriebs- und Produktentwicklungszentrum in Germering bei München. Die Soft- und Hardware zur Energiedatenerfassung sowie zur Visualisierung und Analyse des Energieverbrauchs bilden eine wichtige Basis für die darauf aufbauenden MVV-Dienstleistungen. Sie ergänzen sich zu einem einzigartigen Lösungspaket im Bereich des Energiemanagements: zu kompletten Energiemonitoring- und Energieeffizienzlösungen für die mittelständische Industrie, für Großgewerbe und Filialisten.

Econ Solutions mit Sitz in München ist seit Mai 2017 Teil der MVV Gruppe.

Begeistern auch Sie sich für eine Aufgabe mit Zukunft bei der econ solutions GmbH. Wir suchen Sie für den Standort München, Mannheim, Mühlhausen, Berlin, Sexau (bei Freiburg) oder Meiningen als

Interessiert?

Dann bewerben Sie sich jetzt per E-Mail an personal@econ-solutions.de mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins.

Für Fragen steht Ihnen Mike Mannherz T +49 621 290 5220, gerne zur Verfügung.

Sales Support (m/w/d)

Arbeitszeit: Vollzeit, Teilzeit | Beginn: ab sofort

Das erwartet Sie bei uns:

Als Sales Support (m/w/d) verantworten Sie das Erstellen von Angeboten nach Vorgabe des Vertriebs und die Nachverfolgung von Verkaufschancen und Angeboten.

- Sie pflegen die proaktive Kundenkommunikation per Telefon oder E-Mail, sowie die Sicherstellung einer schnellen und zuverlässigen Kundenbetreuung
- Sie unterstützen den Vertrieb bei Betreuung unserer Premiumpartner
- Sie führen die Datenpflege und Berichterstattung in unserem CRM-System durch
- Sie organisieren die Vorbereitung von Verkaufspräsentationen, Kundenterminen und Vertriebsveranstaltungen
- Sie koordinieren interne Prozesse und die enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (bspw. Marketing, Technik oder Service)
- Sie sind verantwortlich für die kontinuierliche Verbesserung und Weiterentwicklung der Arbeitsabläufe im Vertrieb

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung im Vertrieb oder Kundenservice
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in deutscher und englischer Sprache, sowohl schriftlich als auch mündlich
- Organisatorisches Talent und die Fähigkeit, mehrere Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen
- Gute Kenntnisse in MS Office-Anwendungen, insbesondere Excel, Word und PowerPoint
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen von Vorteil
- Kundenorientiertes Denken und die Fähigkeit, Probleme proaktiv zu lösen
- Teamgeist und die Bereitschaft, das Vertriebsteam zu unterstützen

Das bieten wir Ihnen:

- Die Chance, zusammen mit einem Team aus Spezialist*innen die Energiewende aktiv mitzugestalten
- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten / Homeoffice oder an einem unserer Standorte in München, Berlin, Mannheim, Mühlhausen, Sexau (bei Freiburg) oder Meiningen
- Eine unbefristete Festanstellung mit Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Interessante Angebote zur betrieblichen Altersvorsorge, Gesundheitsmanagement, JobRad, uvm.