



TOPSTEP GmbH

Vertriebsleitung / Head of Sales Energiespeichersysteme / Energy storage /  
Wasserstoffsysteme / hydrogen systems (m/w/d) Remote

**Art:** Vollzeit **Ref.-Nr.:** 329481 **€:** 100.000 - 150.000

Unser Kunde, ein Multimilliarden-Konzern aus dem Elektrobereich, sucht einen Vertriebsleiter für seine Branchenerweiterung im Bereich Energiespeichersysteme, speziell für Wasserstofflösungen. Sie bauen ein neues, komplexes Team auf und können die Branche und die Stelle noch mitgestalten. Es wird ein Branchenprofi aus dem Energiespeicherbereich gesucht, der international vernetzt ist.

**Vertriebsleitung / Head of Sales Energiespeichersysteme / Energy storage /  
Wasserstoffsysteme / hydrogen systems (m/w/d) Remote**

### **Ihre Aufgaben:**

- Entwickeln und implementieren Sie umfassende Vertriebsstrategien, um die Umsatzziele für Wasserstofflösungen zu erreichen.
- Identifizieren Sie Marktchancen und Trends, um Ihre Produktentwicklungs- und Marketingstrategien zu verbessern.
- Bauen Sie starke Beziehungen zu wichtigen Kunden, Partnern und Interessengruppen auf und pflegen Sie diese.
- Verhandeln Sie Verträge und Vereinbarungen, um Umsatz und Rentabilität zu maximieren.
- Leiten, betreuen und motivieren Sie ein Team von Vertriebsprofis, um individuelle und Team-Verkaufsziele zu erreichen.
- Bieten Sie Schulungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, um die Leistung und das Wachstum des Teams zu steigern.
- Führen Sie Marktforschung durch, um potenzielle Kunden und neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.
- Entwickeln und pflegen Sie ein tiefes Verständnis des Wettbewerbsumfelds und der Branchentrends.
- Arbeiten Sie eng mit internen Abteilungen wie Produktentwicklung, Marketing und Kundensupport zusammen, um sicherzustellen, dass die Vertriebsstrategien mit den Geschäftszielen übereinstimmen.
- Vertreten Sie das Unternehmen bei Branchenveranstaltungen, Konferenzen und Messen.
- Erstellen und präsentieren Sie der Geschäftsleitung regelmäßige Verkaufsberichte und Prognosen.
- Überwachen Sie Verkaufskennzahlen und KPIs, um die Leistung zu verfolgen und Verbesserungsbereiche zu identifizieren.

### **Ihr Profil:**

- Bachelor-Abschluss in Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen oder einem verwandten Fach; MBA oder höherer Abschluss bevorzugt.
- Mindestens 15 Jahre Erfahrung im Vertrieb, mit einer Führungsfunktion im Energie- oder Technologiesektor.
- Nachgewiesene Erfolgsbilanz beim Erreichen und Übertreffen von Verkaufszielen.
- Fundierte Kenntnisse des Wasserstoffenergiemarktes, einschließlich Technologien, Anwendungen und wichtiger Akteure.
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten.
- Starke Führungs- und Teammanagementfähigkeiten.
- Bereitschaft, bei Bedarf zu reisen, um Kunden zu treffen und an Branchenveranstaltungen

teilzunehmen.

**Ihre Benefits:**

- Attraktives Gehaltspaket mit leistungsabhängigen Boni
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Umfassende Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Optionen
- Gesundheitsfördernde Maßnahmen und Betriebssportgruppen
- Moderne und ergonomisch ausgestattete Arbeitsplätze
- Mitarbeiterrabatte und Vergünstigungen
- Firmenhandy und -laptop
- Internationale Karrieremöglichkeiten und Netzwerke
- Regelmäßige Teamevents und Firmenveranstaltungen
- Zuschuss zu öffentlichen Verkehrsmitteln oder Fahrtkostenerstattung

**Sind Sie interessiert? Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung.**

Marco Steinert

**Tel:** 030 516 958 365

**E-Mail:** Marco.steinert@topstep.de

**Diese Anzeige ist erschienen bei HUNTIX:**

<https://www.huntix.de/job-vertriebsleitung--head-of-sales-energiespeichersysteme--energy-storage--wasserstoffsysteme--hydrogen-systems-mwd-remote-1332dd4bf0938709f050cdce7053a235-5b96cc6e92b98f7240d3419b5711ef9d/>