



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt erfahrene Mitarbeitende (Vollzeit) für unseren Standort in Luxemburg; Homeoffice-Arbeitszeiten sind ggf. im Einklang mit der Sozialrechtsgesetzgebung möglich:

## Vertriebsexperte (m/w/d)

### PV, BESS & EMobility– Gewerbe & Industrie

#### Aufgaben:

##### Beratung & Akquise

- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen im Gewerbe- und Industriekundensegment
- Proaktive Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Durchführung von Erstgesprächen, Bedarfsermittlungen und strategischer Kundenansprache

##### Konzeption & Angebotserstellung

- Technische und wirtschaftliche Bewertung von PV-Projekten, Batteriespeichern und Ladeinfrastruktur
- Erarbeitung von maßgeschneiderten Energielösungen inkl. Wirtschaftlichkeitsanalysen (NPV, Amortisation etc.)
- Erstellung von Angeboten, Kalkulationen und Präsentationen
- Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen und Entscheidungspräsentationen

##### Projektbegleitung

- Enge Zusammenarbeit mit Technik, Engineering, Projektmanagement und Einkauf
- Begleitung des gesamten Vertriebsprozesses vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss
- Unterstützung bei Genehmigungs- und Planungsfragen in Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen

##### Markt & Strategie

- Beobachtung von Markttrends, regulatorischen Entwicklungen und Wettbewerbern
- Teilnahme an Fachmessen, Netzwerktreffen und Branchenveranstaltungen
- Weiterentwicklung der Vertriebsstrategie im Gewerbe- und Industriesegment

#### Ihr Profil:

##### Fachliche Voraussetzungen

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung oder Studium (z. B. Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft)

##### Zwingend erforderlich:

- Fundierte technische Kenntnisse in Photovoltaik, Batteriespeichern, Wechselrichtern, Ladeinfrastruktur
- Kaufmännisches Verständnis: Kalkulationen, Wirtschaftlichkeitsanalysen, TCO-Betrachtungen
- Erfahrungen im Bereich von kleinen und mittleren Freiflächenanlagen sind vorteilhaft
- Erfahrungen im Vertragsmanagement von komplexen technischen Gewerken
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von PV-Anlagen oder ähnlichen technischen Investitionsgütern im B2B-Umfeld





### **Persönliche Kompetenzen**

- Kommunikationsstarke, überzeugende Persönlichkeit mit professionellem Auftreten
- Ausgeprägtes Verständnis für unternehmerische Zielsetzungen von Industriekunden
- Ergebnisorientierung, Verhandlungsgeschick und ein Gespür für Kundenbedürfnisse
- Organisationstalent, Selbstständigkeit und strukturierte Arbeitsweise
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb der Region

### **Wir bieten:**

- Ein spannendes, zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld in einer dynamischen Branche
- Attraktives Vergütungsmodell mit leistungsorientierten Bestandteilen
- Modernes Arbeitsumfeld: Home-Office-Möglichkeiten, Dienstwagen, top IT-Ausstattung
- Kurze Entscheidungswege und viel Gestaltungsfreiheit
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein motiviertes, kollegiales Team mit echter Leidenschaft für Energiewendeprojekte
- Einen Luxemburger Anstellungsvertrag bei Einhaltung aller sozialrechtlichen Vorgaben

**Hier direkt bewerben: [jobs@avantag.energy](mailto:jobs@avantag.energy) oder auf [www.sonne.lu](http://www.sonne.lu)**

Wir freuen uns auf Sie!

Das Team der AVANTAG Energy S. à r.l.

