



B2B Sales im Solar-Startup

auch Teilzeit mit min. 60%

Die LEPOSOL GmbH ist ein in Cottbus gegründetes Start-Up, das sich auf Entwicklung und Produktion vorgefertigter Solarenergiesysteme spezialisiert. Unsere innovativen Photovoltaik-Komplett-Systeme sind für Gewerbe- und Industrieflachdächer optimiert und zeichnen sich durch ihre schnelle Installationsmöglichkeit aus. Im Vergleich zu herkömmlichen PV-Systemen ermöglichen sie eine >10x schnellere Installation. Durch besondere Flexibilität und Lastverteilung kann das LEPOSOL rooftop System auch auf sonst nicht geeigneten Dächern installiert werden.

Unser Hauptmarkt ist zunächst der äußerst attraktive deutsche Solarmarkt. Unsere patentierten Lösungen werden dazu beitragen, die Nutzung von Solarenergie in Industrie und Gewerbe und darüber hinaus zu steigern und leisten damit einen hohen Beitrag für mehr erneuerbare Energieversorgung.

Deine Aufgabengebiete in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

- o Entwicklung der B2B Vertriebsstrategie
- o Aufbau des Partnernetzwerks
- o B2B Sales
- o Aufbau und Verbesserung unseres Sales-SOP
- o Kunden-Akquise

Deine Qualifikationen und Interessen

- o Min. Bachelor mit Schwerpunkt Finanzen, Sales oder vergleichbar
- o Hohe Kunden-Affinität
- o Erfahrung im B2B Bereich, bevorzugt in der Solarwirtschaft
- o Deutsch auf C2-Niveau, Englisch mindestens auf C1-Niveau
- o Begeisterung für erneuerbare Energien

Mit LEPOSOL sind wir auf einem herausfordernden Weg, die Solarenergiebranche zu revolutionieren. Unsere Vision ist, eine zukunftsfähige Welt zu schaffen. Dafür suchen wir innovative Fachkräfte und begeisterte Studierende, die mit uns gemeinsam die Zukunft gestalten möchten. Wenn du Lust hast, in einem Startup mit hohem Potenzial von Anfang an dabei zu sein, dann bewirb dich direkt unter HR@LEPOSOL.com.