

# Vertriebsingenieur / Sales Engineer (w/m/d) im Bereich Energy

Standort Ottobrunn / Köln / Ludwigshafen am Rhein

Du bist ein erfahrener Sales Engineer, der mit ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten und kundenorientiertem Denken Ansprechpartner:innen überzeugt? Du fühlst dich in der Welt der IT zu Hause? Dann nutze deine Expertise und gestalte gemeinsam im Team eines erfolgreichen, weltweit agierenden Softwareherstellers die Energiewende.

## Das erwartet dich bei uns:

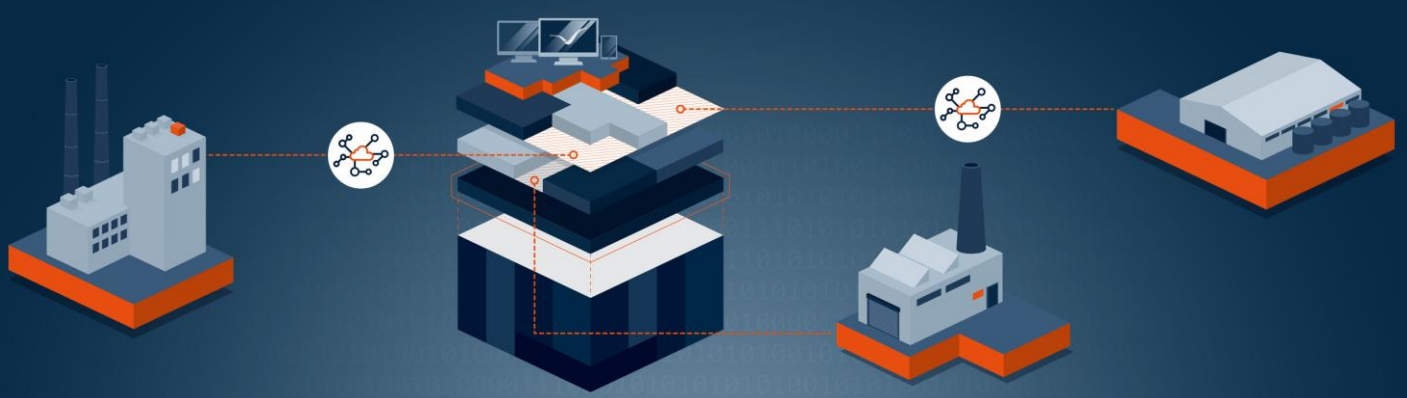
- ▶ Faire Bezahlung und 29 Tage Urlaub
- ▶ Flexible Zeiteinteilung mit Gleitzeit und 2 Tage Homeoffice die Woche
- ▶ Moderne Büroräumlichkeiten und Equipment sowie Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- ▶ Betriebliche Altersvorsorge, aVWL / VWL
- ▶ Gesundheitsmanagement in Zusammenarbeit mit Urban Sports
- ▶ Fort- und Weiterbildungsprogramm für Deine individuelle Weiterentwicklung

## Dein spannendes Aufgabenfeld:

- ▶ **Sales Expertise:** Nutze deine Sales Erfahrung und baue deinen Kundenstamm im Bereich Energy & Infrastructure aus. Bestandskunden betreust du mit deinen Branchenkenntnissen fachgerecht und förderst so die Kundenbindung
- ▶ **Analyse:** Du stehst mit Entscheidungsträger:innen im engen Austausch, führst mit deinem Kommunikationstalent Bedarfsanalysen durch und begleitest den Weg entlang der Customer Journey
- ▶ **Teamwork:** Du bist ein absoluter Teamplayer. Dank deines Organisationstalents führst du mit deinen Kolleg:innen gemeinsame Projekte für den Kunden durch
- ▶ **Begeisterung:** Du liebst was du tust. Deshalb ist es für dich ein Leichtes, deine Kund:innen mit den innovativen Funktionen und Weiterentwicklungen der Softwareplattform zenon zu begeistern

## Das bringst du mit:

- ▶ **Qualifikation:** Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im Bereich Elektro-/Energietechnik o.ä., sowie mindestens 2-3 Jahre Berufserfahrung in einer ähnlichen Position im Energiesektor
- ▶ **EDV-Kenntnisse:** Du kannst sicher mit dem MS Office-Paket umgehen und hast bereits Erfahrung in CRM-Systemen
- ▶ **Sprachkenntnisse:** Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift (C2). Gute Englischkenntnisse sind wünschenswert und von Vorteil
- ▶ **Arbeitsweise:** Du liebst es, eigenverantwortlich, organisiert und selbstständig zu arbeiten. Mit deinem sicheren Auftreten und deiner zielstrebigem Eigeninitiative meisterst du jedes Projekt



- ▶ **Kommunikation ist der Schlüssel:** Du verstehst es, mit deiner ausgeprägten kommunikativen Art deine Kunden zu betreuen und deinen Kundenstamm auszubauen
- ▶ **Reisebereitschaft:** Du berätst deine Kunden in ganz Deutschland auch vor Ort und schaffst so eine einzigartige Kundenbindung

## Bewirb dich jetzt!

Wir sind COPA-DATA, das Team hinter der Softwareplattform zenon. Unsere innovative Softwareplattform ist ein dynamisches Werkzeug für die Industrie und Energiewirtschaft, welches in unterschiedlichen Branchen weltweit Anwendung findet. Durch die Kombination von Einfachheit, Intelligenz und Vielseitigkeit ermöglicht zenon unseren Kunden, den nächsten Schritt in Richtung der digitalen Transformation zu gehen und sowohl wettbewerbsfähig zu bleiben als auch ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Du hast bis hierher gelesen und bist begeistert von der Chance, gemeinsam mit uns die Zukunft unserer Kunden zu gestalten? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung. Schicke deine Unterlagen per E-Mail an Gayane Abrahamian: [jobs-cdde@copadata.com](mailto:jobs-cdde@copadata.com)