

Technische:r Verkäufer:in für Energieprojekte 80-100% (m/w/d)

Lust, auf der
sonnigen Seite
des Lebens zu
arbeiten?

Solarify ist die führende unabhängige Crowdfinanzierungsplattform für Solar- und Batteriespeicherprojekte in der Schweiz. Über 2'000 Personen produzieren schweizweit bereits mit eigenen Solarpanels Strom bei einer unserer über 160 Solaranlagen. Mit deiner Unterstützung wollen wir die Energiewende noch schneller vorantreiben!



Was machst du als Technische:r Verkäufer:in bei Solarify?

Du bist verantwortlich für die Akquisition und Entwicklung neuer Solar- und Speicherprojekte mit kommerziellen, industriellen (C&I) und institutionellen Kunden.

Zu deinen Aufgaben gehören:

- Eingehende Projektanfragen übernehmen, Entwicklungsmöglichkeiten prüfen und Datenaufnahme für Projektvorschläge durchführen
- Begleitung der Projektentwicklungen bis zum Vertragsabschluss mit Liegenschaftsbesitzenden in Zusammenarbeit mit den zuständigen Projektleiter:innen, welche für die detaillierte Planung und Projektumsetzung verantwortlich sind
- Kunden- und Projekt-Akquisition über selbständig organisierte Outbound-Aktivitäten wie z.B. Cold-Calling, Door-to-Door Besuche und Erstkontakt-Durchführung im Rahmen von Verkaufskampagnen (mehrheitlich telefonisch bzw. über Online-Meetings)
- Mitarbeit in der Entwicklung, Datenaufbereitung und Durchführung von zentralen Akquise-Initiativen in verschiedensten Kundensegmenten und mit bestehenden Vertriebspartnern
- Präsentationen und Vorstellung der Firma für die Projektgewinnung und -Entwicklung in grösseren Entscheidungsgremien (z.B. Geschäftsleitungen, Gemeinderäte, Umweltkommissionen, Stiftungen)
- Akquisition, Betreuung und Entwicklung von neuen Key Account- und Vertriebsnetzwerk-Partnern sowie die Vertretung der Firma in bestehenden Vertriebspartnerschaften inkl. Planung und Durchführung gemeinsamer Vertriebsaktivitäten
- Identifikation und Akquisition von grösseren Investoren (z.B. grosse Firmen, Stiftungen usw.) für Direktinvestitionen in unsere crowd-finanzierten Energieprojekte

Was bieten wir dir?



Freiheit und Flexibilität bzgl. Arbeitszeiten und Arbeitsorten (HomeOffice oder Co-Working an mehreren Orten)



Innovatives und dynamisches Umfeld in einer sich rasch entwickelnden, zukunftssträchtigen Branche



Gestaltungsfreiheit und Verantwortung bei eigenen Tasks und Mitsprache bei wichtigen Entscheidungen im Team



Gegenseitiges Lernen im Team, Aneignung neuer Skills und Förderung der internen **Weiterentwicklung**



Egalitäres und transparentes Lohnmodell inklusive Beteiligungsmöglichkeit an unserer Firma

Was solltest du mitbringen?

- Kunden sind bekanntlich Menschen und genau dein Ding, du findest zu jedem Gesprächspartner einen vertrauensvollen Draht
- Du bist im Bereich der Kundenakquise im geschäftlichen und institutionellen Projektbereich (keine Akquise im privaten EFH-Besitzer-Bereich) zuhause und hast einige Jahre Erfahrung
- In deinem Rucksack bringst du auch einen technischen Hintergrund mit (bspw. technisches Studium oder technische Lehre) und interessierst dich stark für die Energiewende, insbesondere für Photovoltaik, Speichersysteme und E-Mobilitäts-Lösungen
- Als lösungsorientiertes und umsetzungsstarkes Verkaufstalant mit Gespür für die Kundenbedürfnisse bringst du die Mehrwerte unserer Lösung mit den passenden Argumenten überzeugend zum Kunden
- Durch deine ausgeprägten Networking-Skills findest du stets Möglichkeiten auch neue Partner für unser Unternehmen und unsere Angebote zu gewinnen
- Du bist bereit, die Firma gelegentlich auch ausserhalb der regulären Arbeitszeiten (z.B. Messen, Fachtagungen) zu vertreten
- Du bist hartnäckig und geduldig im Umgang mit Herausforderungen in deinen Projekten und kannst Dutzende von Projekten parallel managen
- Du arbeitest eigenständig und findest dich in einem dynamischen / sich schnell ändernden Umfeld gut zurecht
- Reisen mit ÖV, Mobility oder Privatfahrzeug (Spesenentschädigung, kein Firmenfahrzeug) sind für dich normal

- Du bist verhandlungssicher auf Schweizerdeutsch. Weitere Sprachen wie Französisch und Italienisch, die du gekonnt im Vertriebsgeschäft einsetzen kannst, sind ein Vorteil
- Der Einsatz von Anwendungen wie Google Sheets, Excel oder Powerpoint sind für dich ein Kinderspiel



Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann schick uns jetzt Deinen CV an recruiting@solarify.ch und fülle unser Bewerbungsformular unter folgendem Link aus: <https://forms.gle/cDQ5wWCjR6FVHTLq9>

Bei Fragen kannst du dich gerne bei Beat Rüegg melden unter **031 561 92 52**.

Die Stelle ist per sofort oder nach Vereinbarung verfügbar.

Wir freuen uns auf deine Kontaktaufnahme und werden neue Bewerbungen laufend bearbeiten!

Weitere Informationen zu Solarify und Einblicke in unseren Arbeitsalltag findest du hier:

www.solarify.ch

[LinkedIn](#) | [Facebook](#) | [Instagram](#)

[Unser Team](#) und die einzelnen [MitarbeiterInnen im Porträt](#)

[SRF-Beitrag zu Solarify](#)