

New Business & Sales Manager*in Engineering

greentech ist ein integrierter Solar- und Speicherspezialist. Zu den Geschäftsbereichen gehören Projektentwicklung, Asset Management sowie Planung, Bau und Betriebsführung von Photovoltaik-Kraftwerken und Batterie-Energiespeichersystemen. Darüber hinaus bietet greentech Leistungen in den Bereichen Engineering, technische Beratung, Finanzierung und Stromvermarktung an. Mit einem interdisziplinären Team von rund 200 Personen an Standorten in Deutschland, Großbritannien, Irland und Italien sind wir in sechs Ländern aktiv. greentech betreut ein Portfolio von über 1,5 GW im Technical Asset- und Portfolio-Management, errichtete Solarkraftwerke von bisher mehr als 300 MW Leistung und verfügt über eine PV- und BESS-Projektentwicklungs-Pipeline von ca. 10 GW in Deutschland, UK und Italien.

Im kommerziellen Team des Engineerings beraten wir unsere Kunden mit Fachkompetenz und Engagement, um Ihnen exzellenten Service und nachhaltige Lösungen rund um Projekte zu bieten. In diesem Bereich suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine*n strukturierte*n und hochmotivierte*n **New Business & Sales Manager*in Engineering** in Vollzeit oder Teilzeit (ab 30h/Woche) **am Standort Hamburg**, der/die bereit ist, unser Engineering-Angebot für PV, Wind, Batteriespeicher und Umspannwerke im Markt sichtbar zu machen und neue Kund*innen zu gewinnen. Unsere Engineering-Leistungen begleiten Projekte von der ersten Flächenbesichtigung bis zur Abnahme und darüber hinaus. Dazu gehören Flächen- und Routenanalyse, Entwurfsplanung und Ertragssimulation, Netzanschlussplanung, SCADA- und IT-Lösungen, Ausführungsplanung, EPC-Ausschreibungsmanagement, Bau- und Abnahmebegleitung, Technical Due Diligence sowie Betriebsleistungen wie Thermografie, IT-Sicherheit und Revamping-/Repowering-Konzepte.

Deine Aufgaben:

- Du bist erste Ansprechperson für eingehende Kundenanfragen, bewertest deren Potenzial und priorisierst sie entsprechend.
- Du entwickelst maßgeschneiderte Lösungen, kalkulierst und erstellst kunden- und projektspezifische Angebote und begleitest den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Anfrage bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Du berätst und betreust unsere Kundinnen und Kunden ganzheitlich und überzeugst sie von den passenden Lösungen aus unserem Leistungsportfolio.
- Du betreibst aktive Neukundenakquise (Outbound), identifizierst Marktpotenziale und erschließt neue Kundengruppen und Geschäftsfelder.
- Du identifizierst relevante Ausschreibungen, koordinierst deren Bearbeitung und verantwortest die Erstellung überzeugender Angebotsunterlagen.
- Du entwickelst bestehende Kundenbeziehungen strategisch weiter, identifizierst zusätzliche Geschäftspotenziale und baust langfristige Partnerschaften aus.
- Du nimmst an Messen und Fachkonferenzen teil – von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung.
- Du bringst Kundenbedürfnisse und Marktfeedback aktiv in unser Unternehmen ein und entwickelst gemeinsam mit den operativen Fachbereichen unser Leistungsportfolio weiter.
- Du arbeitest in abteilungsübergreifenden Projekten mit und treibst die Weiterentwicklung unserer Vertriebs- und Geschäftsprozesse voran.



- Du repräsentierst unser Unternehmen bei Kundenterminen, auf Solarparkbaustellen sowie bei Projektpartnern und Dienstleistern vor Ort.

Dein Profil:

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens, der Energiewirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Du verfügst über Erfahrung in der Neukundenakquise (New Business), im B2B-Vertrieb, Key Account Management oder im projektbezogenen Vertrieb.
- Du bringst technisches Verständnis mit oder hast großes Interesse an Engineering-Dienstleistungen – von der ersten Flächenbesichtigung über die Planung bis hin zur Inbetriebnahme und Abnahme einer Anlage.
- Du arbeitest strukturiert, eigenständig und lösungsorientiert und überzeugst durch ein hohes Maß an Eigeninitiative.
- Du hast Freude am Umgang mit Kunden, überzeugst durch dein Kommunikationsgeschick und bringst Verhandlungssicherheit mit.
- Du bist reisebereit und flexibel, wenn es um Kundentermine und Projektbesuche vor Ort geht.
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Du besitzt einen Führerschein der Klasse B.

Wir bieten:

- **Dein Arbeitsplatz mit Zukunft**: Aktive Mitgestaltung beim Auf- und Ausbau eines wachsenden Geschäftsbereiches in einer zukunftsorientierten, nachhaltigen Wachstumsbranche
- **Dein neues Team**: Sympathische Kolleg*innen, regelmäßige Teamevents und ein kollegiales Miteinander auf Augenhöhe
- **Deine Work-Life-Balance**: Familien- und freizeitfreundliches Umfeld durch 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- **Dein Umfeld**: Ein attraktives Büro an der Hamburger Außenalster mit regelmäßigen After-Work-Events und gemeinsamen Mittagspausen
- **Deine Entwicklung**: Umfangreiche Einarbeitung sowie Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten passend zum Karrierestatus und der persönlichen Neigung
- **Deine Wertschätzung**: Wettbewerbsfähige Vergütung und interessante Benefits, z.B. Zuschuss zur nachhaltigen Mobilität und zum Fitnessangebot sowie zur betrieblichen Altersvorsorge
- **Dein Beitrag zu unserer Mission**: Energie, die Zukunft schafft – selbstverständlich: für alle, jederzeit, überall.

Interessiert?

Dann freuen wir uns über deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Gehaltsvorstellung und frühestem Eintrittsdatum über unser Bewerbungsformular!

Du erfüllst die Anforderungen nicht zu 100%, fühlst dich der Aufgabe aber gewachsen? Dann erzähl uns trotzdem, warum du der*die Richtige für uns bist!