

# Business Development / Sales Manager (w/m/d)

## Über Switchboard

Switchboard ermöglicht den Austausch von Daten und Applikationen im Energiemarkt. Um das Ziel einer erfolgreichen Energiewende zu ermöglichen müssen Unternehmen Daten und Fähigkeiten austauschen.

Wir bieten eine Plattform, auf der energiewirtschaftliche Daten und Fähigkeiten in Form von APIs kuratiert und standardisiert angeboten, konsumiert und bezahlt werden können.

## Vielfältige Aufgaben

- Gestaltung und Weiterentwicklung unserer Energiemarktstrategie und unserer Geschäftsmodelle in Abstimmung mit dem Gründerteam
- Netzwerkaufbau und -pflege im Bereich der Energiebranche
- Permanente Analyse von aktuellen Markt-, Kunden- und Wettbewerbsentwicklungen
- Deutschlandweite Entwicklung von potenziellen Neukunden und Vertriebskanälen
- Neukundenakquise und eigenverantwortliches Management der Vertriebsprozesse

## Überzeugendes Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium, idealerweise mit dem Schwerpunkt Elektrotechnik oder Erneuerbare Energien
- Idealerweise mehrjährige Erfahrung mit entsprechendem Wissen und Netzwerk innerhalb des deutschen Energiemarktes
- Hohe Kundenorientierung und Kontaktfreudigkeit, Eigeninitiative und starke Kommunikationsfähigkeiten
- Du hast Lust in einem agilen Team die Energiewirtschaft zu gestalten und bringst eigene Idee gerne ein

## Unser Angebot

- Viel Eigenverantwortung, kurze Entscheidungswege, und ein starker Teamgeist.
- Als Mitarbeiter Nr. 5 bist du Kernbestandteil beim Aufbau des Unternehmens – proaktive Initiativen, eigene Beiträge und spannende Ideen sind also mehr als willkommen.
- Ein junges dynamisches Team
- Eine faire Vergütung ist selbstverständlich.
- Natürlich gehören flexible Arbeitszeiten, Homeoffice-Regelungen, coole Team-Events, sowie Mitspracherecht und flache Hierarchien auch dazu
- Wir arbeiten überwiegend in Stuttgart in der Nähe des Hauptbahnhofs. Wenn du aber nicht vor Ort bist ist das kein Problem. Einzig die Teamevents sind sowas wie Pflicht.