



## SALES ENGINEER B2B (M/W/D)

### HALLO!

Wir sind **DABEL**.

Wir entwickeln die nächste Generation der Gebäudeleittechnik: vollautonom und KI-basiert. Unser internationales Team ist bestrebt, Bürogebäude, Schulen und Hotels nachhaltiger zu gestalten.

### Unsere Mission:

Wir entwickeln die skalierbarste, kosteneffizienteste und nachhaltigste Softwarelösung zur Reduzierung des Energieverbrauchs und der CO2 Emissionen in gewerblichen Gebäuden weltweit.

### TÄTIGKEITSBEREICH

- Pflege von Bestands-, Akquisition von Neukunden
- Angebotserstellung
- Auftragsabwicklung
- Customer-Relationship-Management
- Key-Account-Management
- Vertriebscontrolling
- Bericht an die Vertriebs- bzw. die Geschäftsleitung

### VORAUSSETZUNGEN

- Sie verfügen über mindestens 3 Jahre Erfahrung im Bereich Vertrieb
- Sie engagieren sich leidenschaftlich für ein Start-up, das sich mit dem Klimawandel befasst
- Sie sind sehr ehrgeizig und mit unternehmerischer Denkweise ausgestattet
- Sie haben Erfahrung im Umgang mit komplexen Geschäftssituationen und können unter Druck gut arbeiten
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten mit fließender (schriftlicher und gesprochener) Sprache in Englisch und Deutsch

1

### NICE TO HAVE

- Sie kommen aus dem Umfeld Engineering- oder Business Analysen
- Erfahrung in der Anwendung von CRM Programmen ins besondere HubSpot ist ein großer Vorteil

### DAS BIETEN WIR

- Ein motiviertes, engagiert arbeitendes internationales Team
- Karriere-Chancen in einem schnell wachsenden Unternehmen
- Mit frischem Obst, gratis Kaffee & Wasser sind Sie vor Ort selbstverständlich versorgt.
- Ein modernes Büro im Herzen Düsseldorfs

**Wollen Sie uns bei unserer spannenden Mission, die Nachhaltigkeit von Gebäuden zu revolutionieren unterstützen?**

**Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!**