

## Stellenausschreibung Sales Manager/ „Technischer Vertrieb Latentwärmespeicher“ (m/w/d)

---

Die Bereitstellung sauberer thermischer Energien für unser Leben, die Gesellschaft und Wirtschaft ist eine zentrale Herausforderung unserer Zeit. Noch schädigen wird das Klima durch den massiven Einsatz fossiler Energieträger und die Emission klimaschädlicher Gase. Aktuelle politische Verwerfungen weltweit führen zu einer deutlich erhöhten Dringlichkeit Wärme aus Erneuerbarer Energie herzustellen, um unabhängiger zu werden.

Wir möchten einen Beitrag dazu leisten dies zu ändern, indem wir unseren Kunden Lösungen für die Speicherung, den Transport und die Nutzung thermischer Energien anbieten – wann und wo immer sie anfallen oder benötigt werden. Statt beispielsweise die Abwärme aus Industrieprozessen ungenutzt in die Umwelt zuleiten, ermöglichen unsere Lösungen den Transport der Abwärme zum nächsten Schwimmbad, Industriebetrieb oder zu einer Wohnsiedlung.

Aktuell vollzieht PCM Energy den Wandel von der Technologieentwicklung hin zur Markterschließung und dem Ausbau der Produktion. Dafür arbeiten bei uns engagierte und erfahrene Energiepioniere, die neue Wege beschreiten. Wir haben uns im Gewerbegebiet in Großröhrsdorf östlich von Dresden in der Nähe zur Autobahn A4 angesiedelt.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

### **Sales Manager/ Technischer Vertrieb Latentwärmespeicher (m/w/d)**

#### **Ihre Aufgaben und Kompetenzen:**

- Sie gewinnen, betreuen und beraten Kunden im Innen- und Außendienst
- Sie pflegen Kundendaten und schaffen Neukunden-Leads
- Sie bearbeiten Anfragen bis zur Bestellannahme in Zusammenarbeit mit der Entwicklung und Produktion, interne Koordination inklusive Projektmanagement zwischen Produktion und Technik
- Sie klären mit den Kunden und dessen Fachplanern (TGA) die technischen Anforderungen an stationäre und mobile Latentwärmespeicher
- Sie betreuen die Auftragsabwicklung und Inbetriebnahmen unserer Wärmespeicher beim Kunden
- Sie erstellen Mailings und Newslettern im Rahmen der Marketing-Tätigkeiten
- Sie lernen Bedürfnisse unserer Kunden und Geschäftspartner verstehen, führen selbständig Workshops durch und präsentieren das Unternehmen auf Messen, Roadshows und Fachgremien

#### **Diese Voraussetzungen bringen Sie mit:**

- einen Abschluss in einem kaufmännischen, energiewirtschaftlichen oder technischen Studiengang, z.B. Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen, Energietechnik, Erneuerbare Energien, Umwelttechnik, oder eine technische bzw. kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung



- eine mindestens dreijährige Berufserfahrung in einem der Bereiche: Vertrieb von Investitionsgütern, Key-Account-Management, Produktmanagement
- Sie haben idealerweise Erfahrungen im technischen Vertrieb bei Produkten in der HSK (Heizung-Sanitär-Klimabranche) oder in der Energiebranche mit erneuerbaren Energien etc.
- Sie beherrschen die souveräne Interaktion mit Entscheidungsträgern in Industrie, Kommunen, Verbänden sowie regionalen Initiativen
- Sie verstehen sich als Teamplayer, genauso wie als leidenschaftlicher Motor bei der Markteinführung bahnbrechender Technologieprodukte
- Sie können auf Menschen zugehen, klar kommunizieren und überzeugen
- aus Ihrer beruflichen Praxis sind Sie mit der Erstellung von Angeboten und Kostenmodellen, der Kalkulation von Produkten und Dienstleistungen und der Moderation von Workshops vertraut
- idealerweise haben Sie Fachkenntnisse im Anlagenbau und der Thermodynamik (Wärme-/Kältetechnik),
- Sie beherrschen die deutsche und englische Sprache verhandlungssicher in Wort und Schrift
- Sie besitzen einen PKW-Führerschein und haben Spaß an Dienstreisen

#### **Wir bieten Ihnen:**

- eine langfristige Position und aktive Mitgestaltung in einem zukunftsorientierten, innovativen Start-Up-Unternehmen der Energiebranche
- Sie können sich in unserem Team beruflich entwickeln, und sich mit hoher Eigenverantwortung bei der Umsetzung der Themen einbringen
- einen abwechslungsreichen und unbefristeten Arbeitsplatz
- Voll- oder Teilzeit mit einer Arbeitszeit von 40 h pro Woche
- 28 Tage Urlaub
- ein zeitnahe Beschäftigungsbeginn wird angestrebt

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Die vollständigen Unterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) senden Sie bitte mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an folgenden:

#### **Ansprechpartner:**

Hans Jürgen Kagerer  
 Geschäftsführender Gesellschafter  
 +49 (0) 35955 7751-10  
[kagerer@pcm-energy.de](mailto:kagerer@pcm-energy.de)  
[www.pcm-energy.de](http://www.pcm-energy.de)