



Die eno energy Gruppe plant, entwickelt, errichtet, betreibt und veräußert innovative und leistungsstarke Windenergieanlagen im 2,0 und 4,0 Megawattbereich und Rotordurchmessern von 82 bis 126 Metern für den Onshore-Bereich. Europaweit haben wir bereits erfolgreich Windparks mit einer Leistung von ca. 600 MW mit über 300 Anlagen installiert. Durch langjähriges Know-how in den Bereichen Projektentwicklung, Finanzierung, schlüsselfertiger Windparkverkauf, dem Windparkmanagement sowie der Wartung von Anlagen sind wir auch zukünftig bestens gerüstet für die Herausforderungen der Energiewende. Diese außerordentlich erfolgreiche Unternehmensphilosophie tragen wir engagiert in weitere Länder Europas.

Wir nehmen Sie mit auf unserem Weg des Wachstums und suchen zur Verstärkung unseres Teams zum nächstmöglichen Termin einen

Mitarbeiter (m/w) Vertrieb von Windkraftanlagen und Windparkprojekten

Ihre Aufgaben:

- Identifikation und aktive Ansprache von Zielkunden für Windenergieanlagen
- Vertrieb von WEA an Projektentwickler, Bürgerwindparks oder Energieversorger
- Ausführliche Kundenberatung in Bezug auf den Verkauf von WEA und zum Repowering
- Begleitung, Umsetzung und rechtliche Ausgestaltung von Windpark-Verkäufen bzw. M&A-Geschäften inklusive der wirtschaftlichen Bewertung
- Betreuung unserer Tochter- und Beteiligungsgesellschaften im In- und Ausland
- Verhandlung und Gestaltung von Unternehmenskaufverträgen, Liefer-, Leistungs- und Generalübernahmeverträgen (einschließlich Claim Management)
- Gewinnung neuer Kunden, Reaktivierung von Bestandskunden sowie deren Betreuung

Ihr Profil:

- erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches, juristisches oder technisches Studium
- gutes eigenes Netzwerk im Bereich der erneuerbaren Energien
- mehrjährige Berufserfahrung als Sales Manager in der Windenergiebranche
- ausgeprägtes betriebswirtschaftliches und technisches Verständnis
- Selbstständige, strukturierte und erfolgsorientierte Arbeitsweise
- starke Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit, hohe Kundenorientierung sowie ausgeprägtes Gespür für die Ansprechpartner
- Sicheres und verbindliches Auftreten, Verhandlungsgeschick, unternehmerisches Denken
- Juristisches Grundverständnis sowie Erfahrung in der Vertragsgestaltung
- Flexibilität, Belastbarkeit sowie Bereitschaft zu Dienstreisen und Teilnahme an Terminen in den Abendstunden

Arbeitsort wird in Hamburg und/ oder in Rostock sein.

Senden Sie Ihre vollständige Bewerbung mit aussagekräftigen Unterlagen über Ihre bisherige berufliche Laufbahn, das mögliche Eintrittsdatum und Ihre Gehaltsvorstellung bitte an die

eno energy systems GmbH
Personalabteilung
Am Strande 2e
18055 Rostock

jobs@eno-energy.com