

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (D/M/W)
ENERGIEWIRTSCHAFT

ENTWICKLE NEUE KUNDENBEZIEHUNGEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE ENERGIEPROJEKTE



Du willst Vertrieb in einem Umfeld machen, in dem fachliche Tiefe, gute Gespräche und passgenaue Projekte mehr zählen als Standardprodukte und schnelle Abschlüsse? Bei optEnergy entwickelst du neue Kundenbeziehungen in der Energiewirtschaft und begleitest Opportunities von der ersten Kontaktaufnahme bis zum konkreten Projekt. Ziel deiner Rolle ist es, gemeinsam mit der Geschäftsführung eine skalierbare Projektakquise aufzubauen und mittelfristig eigenständig zu verantworten. Du arbeitest eng mit der Geschäftsführung zusammen, verstehst Bedarfe, schärfst passende Lösungsansätze und hilfst dabei, aus vielversprechenden Kontakten belastbare Projekte zu machen.

Der Energiesektor verändert sich rasant. Mit dem Ausbau erneuerbarer Energien, neuen Marktanforderungen und steigender Systemkomplexität wächst auch der Bedarf an fundierter, unabhängiger Beratung. Genau in diesem Umfeld bewegt sich optEnergy. Wir suchen jemanden, der diesen Markt versteht, Zugang zu den richtigen Ansprechpartnern findet und Chancen gezielt in passende Projekte übersetzt.



Das Wichtigste vorneweg

- Start: zum nächstmöglichen Zeitpunkt
- Umfang: Vollzeit
- Vertragsart: zunächst befristete Anstellung mit Perspektive
- Arbeitsort: 100 Prozent remote innerhalb Deutschlands, mit Ausnahme gelegentlicher Kundentermine, Konferenzen und Teamveranstaltungen
- Gehalt: attraktives Vergütungsmodell aus Fixgehalt und erfolgsabhängigem Bonus



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (D/M/W)
ENERGIEWIRTSCHAFT

ENTWICKLE NEUE KUNDENBEZIEHUNGEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE ENERGIEPROJEKTE



optEnergy. Das sind wir.

optEnergy begleitet Energieversorger, Netzbetreiber und weitere Akteure der Energiewirtschaft bei strategischen, analytischen und datengetriebenen Fragestellungen. Unsere Projekte bewegen sich im Kern der europäischen Strommarktmodellierung und richten sich an zentrale Akteure wie Übertragungsnetzbetreiber und große Energieversorger.

Wir verbinden energiewirtschaftliche Expertise mit fundierter Analyse, belastbarer Modellierung und technischer Umsetzung.

Dabei geht es um Strommärkte, Energiesysteme, Marktmodelle, Datenverarbeitung, Automatisierung und Softwarelösungen, die komplexe Zusammenhänge greifbar und nutzbar machen.

In einem Markt, der durch erneuerbare Energien, neue Anforderungen und steigende Dynamik immer anspruchsvoller wird, entstehen genau hier neue Chancen. Deshalb brauchen wir im Business Development jemanden, der Potenziale erkennt, Gespräche aufbaut und gemeinsam mit uns daraus die richtigen Projekte entwickelt.



Was dich bei optEnergy erwartet

- Schlüsselrolle mit direktem Einfluss auf unser Wachstum
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und Einblick in alle vertriebsrelevanten Prozesse
- Hoher Gestaltungsspielraum beim Aufbau von Kundenbeziehungen, Pipeline und Vertriebsstrukturen
- Ein attraktives Vergütungsmodell aus Fixgehalt und erfolgsabhängigem Bonus
- Bestehende Business Kontakte und vorhandene Anknüpfungspunkte, mit denen du gezielt Gespräche aufbauen und weiterentwickeln kannst
- Eine Rolle mit Perspektive: Du startest eng an der Geschäftsführung und übernimmst Schritt für Schritt mehr Verantwortung bis hin zu einer eigenständig geführten Vertriebsfunktion



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (D/M/W)
ENERGIEWIRTSCHAFT

ENTWICKLE NEUE KUNDENBEZIEHUNGEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE ENERGIEPROJEKTE



- Anspruchsvolle Projekte in einem spezialisierten energiewirtschaftlichen Umfeld, in dem fachliche Glaubwürdigkeit und gutes Zuhören entscheidend sind
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine Macher-Mentalität
- 100 Prozent remote arbeiten innerhalb Deutschlands, mit Ausnahme gelegentlicher Kundentermine und Teamveranstaltungen



Wie wir arbeiten

Wir arbeiten lösungsorientiert, pragmatisch und mit einer klaren Can Do und Macher-Mentalität. Wenn wir auf Herausforderungen stoßen, suchen wir nach dem besten Weg.

Im Vertrieb heißt das für uns: keine Massenansprache, keine Standardlösung, kein Vertrieb von der Stange. Wir arbeiten in einem kleinen, relevanten Markt mit wenigen, passenden Zielkunden. Deshalb muss jede Opportunity gut vorbereitet, fachlich sauber verstanden und konsequent weiterentwickelt werden.

Zu Beginn arbeitest du eng mit der Geschäftsführung zusammen. Du nutzt bestehende Kontakte, strukturierst Bedarfe, bereitest Gespräche vor, entwickelst gemeinsam mit uns passende Lösungsansätze und treibst Follow-ups zuverlässig weiter. Mit wachsender Sicherheit übernimmst du mehr Verantwortung in Kundengesprächen, Angebotsprozessen und im Aufbau einer belastbaren Vertriebsstruktur.



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (D/M/W)
ENERGIEWIRTSCHAFT

ENTWICKLE NEUE KUNDENBEZIEHUNGEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE ENERGIEPROJEKTE



Was wir von dir erwarten

- Vier bis acht Jahre Erfahrung im Business Development, Vertrieb, Key Account Management oder in einer vergleichbaren kundennahen Rolle
- Erfahrung im Energiebereich, zum Beispiel in der Energiewirtschaft, bei Energieversorgern, Netzbetreibern, energienahen Dienstleistern oder spezialisierten Beratungen
- Fähigkeit, erklärungsbedürftige und wissensintensive Leistungen zu verstehen und überzeugend zu vermitteln
- Gutes Verständnis für technische und fachliche Zusammenhänge sowie die Fähigkeit, sich schnell in Themen wie Modellierung, Datenverarbeitung, Automatisierung oder energiewirtschaftliche Prozesse einzuarbeiten
- Souveränität im Austausch mit technischen Fachteams, Beratung und kaufmännischer Entscheiderebene
- Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise im Umgang mit Opportunities, nächsten Schritten und Prioritäten
- Konsequenz im Follow-up und ein gutes Gespür dafür, wann aus einem Kontakt ein sinnvoller Auftrag werden kann
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und ein sicherer Blick für Nutzen, Aufwand und Passung
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse
- Wohnsitz in Deutschland



So bewirbst du dich

Du willst aktiv am Wachstum eines spezialisierten Energie Consultings mitwirken und Verantwortung übernehmen? Dann bewirb dich jetzt per Mail an:

JOBS@OPTENERGY.DE

Deine E-Mail ist dein Anschreiben. Bitte schick uns dazu deinen Lebenslauf.

Falls wir darüber hinaus noch Referenzen, weitere Unterlagen oder ergänzende Informationen von dir brauchen, geben wir dir einfach Bescheid.



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (D/M/W)
ENERGIEWIRTSCHAFT

ENTWICKLE NEUE KUNDENBEZIEHUNGEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE ENERGIEPROJEKTE



So läuft der Bewerbungsprozess ab

- 1 Eingang deiner Bewerbung und kurze Eingangsbestätigung
- 2 Rückmeldung mit erstem Kennenlernen der Geschäftsführung
- 3 Fachliches Gespräch auf unserer Manager-Ebene
- 4 Rückmeldung innerhalb von 14 Tagen
- 5 Weitere Vertiefungsgespräche bei Abstimmungsbedarf



Kontakt

Juliane Schwarz
Office Administration

Anfragen und Bewerbungen bitte per E-Mail an
JOBS@OPTENERGY.DE

optEnergy Consulting GmbH
Waldstr. 52a
53842 Troisdorf