

Wir gestalten die Energiewende – mit intelligenter Ladetechnologie, dynamischem Lastmanagement und der Floem-Plattform für Gebäude, Industrie und Energieversorger.

# Sales im Aussendienst DACH (m/w/d)

**Aussendienst-fokussierte Rolle • 80-100% • DACH-Region**

CLEMAP wächst – und zwar genau dort, wo die Energiewende am dringendsten gebraucht wird: in Gewerbe, Industrie und bei Energieversorgern in der DACH-Region. Unsere Growth Units treiben dieses Wachstum vor Ort an. Du bist das Gesicht von CLEMAP bei Kunden, Partnern und Installateuren – auf der Strasse, nicht am Schreibtisch.

Wir suchen eine unternehmerische Persönlichkeit, die Lust hat, Vertriebskanäle aktiv aufzubauen, Projekte zu gewinnen und die Energiezukunft mitzugestalten. Rund 80% Deiner Zeit bist Du unterwegs – bei Kunden, auf Messen oder bei Partnerterminen.

## **Deine Mission**

### **Aussendienst & Kundenakquisition**

- Du besuchst potenzielle Kunden in der DACH-Region proaktiv – Elektrogroßhandel, Elektroinstallateure, Energieversorger und Systemintegratoren
- Du baust das Neugeschäft aktiv auf: von der Erstansprache über die Bedarfsanalyse bis zum Vertragsabschluss
- Du betreust Bestandskunden persönlich und entwickelst diese weiter
- Du identifizierst und erschliesst neue Vertriebskanäle in Deutschland und Österreich

### **Growth Units DACH**

- Du treibst den Aufbau unserer Growth Units in der DACH-Region voran – fokussierte Marktcluster, die wir gezielt entwickeln und durchdringen
- Du koordinierst Dich eng mit dem Innendienst und dem Produktteam, um Kundenbedürfnisse schnell in Lösungen zu übersetzen
- Du nutzt Dein Netzwerk aktiv, um Synergien zwischen Kunden, Partnern und Projekten zu schaffen

### **Sales Funnel & Vertriebssteuerung**

- Du verantwortest den gesamten Sales Funnel: Leadgenerierung, Qualifizierung, Angebot, Verhandlung und Abschluss
- Du pflegst CRM-Einträge gewissenhaft und machst Deinen Fortschritt sichtbar
- Du entwickelst Verkaufsstrategien für spezifische Kundensegmente und setzt diese konsequent um

## Dein Profil

- Nachweisliche Vertriebsserfolge im B2B-Umfeld – idealerweise in den Bereichen Energie, Elektromobilität, Smart Building oder verwandten Branchen
- Du bist ein echter Hunter: Kaltakquise schreckt Dich nicht, Du findest Wege zu Entscheidungsträgern
- Fundiertes Netzwerk in der Energie- und Elektronikbranche in der DACH-Region – das Du aktiv einsetzt und erweiterst
- Technisches Grundverständnis und Interesse an Ladeinfrastruktur, Lastmanagement und digitaler Energieplattformen
- Unternehmerisches Denken: Du erkennst Chancen, handelst selbstständig und bringst eigene Ideen ein
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten – auf Augenhöhe mit technischen wie kaufmännischen Gesprächspartnern
- Reisebereitschaft von rund 80% innerhalb der DACH-Region – Du bist gerne unterwegs
- Deutsch auf Muttersprach-Niveau, Englisch fließend; Französisch von Vorteil
- Du engagierst Dich für Nachhaltigkeit und willst aktiv zur Energiewende beitragen

## Was wir bieten

- Eine Schlüsselrolle in einem schnell wachsenden CleanTech-Startup mit echter Wirkung
- Direkte Einbindung in die Wachstumsstrategie – Du prägst mit, wie CLEMAP in der DACH-Region skaliert
- Zusammenarbeit mit einem motivierten Verkaufsteam, erfahrenen Gründern und einem starken Entwicklerteam
- Modernes Setup: Firmenfahrzeug oder Mobilitätsbudget, Homeoffice-Infrastruktur, neueste IT und KI-Tools
- Marktgerechtes Fixgehalt mit attraktivem, leistungsbasierendem Bonuspaket
- Flache Hierarchien, direkte Kommunikation und echte Entscheidungsfreiheit
- Teil einer Vision zu sein – und sie täglich voranzutreiben

## Jetzt bewerben

Schick uns Deinen Lebenslauf und ein kurzes Motivationsschreiben an:

[jobs@clemap.com](mailto:jobs@clemap.com)

Bei Fragen steht Dir Pascal Kienast gerne zur Verfügung:

[Pascal.kienast@clemap.com](mailto:Pascal.kienast@clemap.com) • +41 44 518 01 21