



**Next2Sun**

Wir suchen dich...

## Key Account Manager (M/W/D) für die internationale Vertriebsentwicklung

Wir, die Next2Sun GmbH, sind Entwickler und Pioniere einer neuen Technologie zur vertikalen Montage von bifacialen Photovoltaik-Modulen. Mit dieser Technologie wollen wir wesentlichen Problemen des weiteren Ausbaus der erneuerbaren Energien entgegenwirken und damit der Energiewende zusätzlichen Schwung verleihen:

- Verringerung der Flächenkonkurrenz zwischen PV und Landwirtschaft
- Stabilisierung der PV-Stromerzeugung über den Tag hinweg und Schaffung von ökologisch hochwertigen Lebensräumen

Mit unserem bifacialen Solarzaun wollen wir die Vorteile dieses Konzepts nun auch über den Versorgungsmaßstab - Freifläche - hinaus nutzbar machen und Hausbesitzern, Gewerbe- und Industriekunden sowie Landwirten zur Eigenerzeugung anbieten. Dazu haben wir aus unserem Freiflächenrahmen verschiedene Varianten des bifacialen Solarzauns abgeleitet und vertreiben diesen bereits erfolgreich über Distributoren in Deutschland, aber auch in verschiedenen Auslandsmärkten. Für den weiteren Ausbau starker strategischer Beziehungen zu bestehenden Vertriebspartnern im Ausland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Key Account Manager (m/w/d)

### Job-Beschreibung:

Deine Aufgabe ist es, starke Beziehungen zum Next2Sun-Vertriebspartnernetzwerk aufzubauen, um das Solarzaungeschäft mit Privat-, Gewerbe- und Industrie- sowie landwirtschaftlichen Betrieben im Ausland (außerhalb des deutschsprachigen Raums) zu entwickeln. Du arbeitest eng mit den Partnern (Installateuren, Großhändlern und OEM-Herstellern) zusammen, um die komplette Wertschöpfung im Verkaufs- und Installationsprozess sicherzustellen und du unterstützt die Partner bei der Umsetzung ihrer Projekte. Du beteiligst dich am Produktmanagement des Solarzauns und unterstützt die Entwicklung weiterer Strategien. Innerhalb der Next2Sun fertigest du Berichte an den Leiter des internationalen Vertriebs an und arbeitest eng mit den Bereichen Marketing, Kundenservice, Betrieb und Finanzen zusammen, um eine erstklassige Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.

Die Position erfordert eine regelmäßige Anwesenheit in unserer Zentrale in Dillingen. Es ist zwar nicht erforderlich, jeden Tag vor Ort zu sein, wenn es die Bedingungen der Stelle jedoch erfordert, sollte die Arbeit vor Ort aber auch kein Problem darstellen.. Daher sollte der Wohnort des Bewerbers nicht mehr als zwei bis drei Stunden von Dillingen im Saarland entfernt sein.

Reisen ins Ausland, um Partner zu besuchen und an Messen teilzunehmen, sind erforderlich.

### Wesentliche Anforderungen:

- Einschlägige Erfahrung im technischen Vertrieb und Partnermanagement, idealerweise in der PV-Branche oder einer verwandten Branche (mindestens 3 Jahre)
- Ausgezeichnete schriftliche und mündliche Kommunikationsfähigkeiten in englischer Sprache
- Gute bis sehr gute Deutschkenntnisse (mindestens B1 oder gleichwertig)
- Konzeptions-, Planungs- und Managementfähigkeiten
- Serviceorientierung und Vertriebsstärke
- Hands-on-Mentalität und Flexibilität
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit

### Was du erwarten kannst:

- Ein junges, dynamisches und enthusiastisches Team in einer vielversprechenden Branche mit sehr interessanten Wachstumsmöglichkeiten
- Die Zusammenarbeit mit einem Team von Experten mit langjähriger Erfahrung im Bereich der erneuerbaren Energien

### Interesse?

Dann sende uns deine Bewerbungsunterlagen an: [recruiting@next2sun.de](mailto:recruiting@next2sun.de)  
Hier kannst du auch noch offene Fragen stellen oder weitere Informationen anfordern.

**Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!**