

Aracari Solar gestaltet die Energiewende durch die Entwicklung von innovativen Freiflächen-Photovoltaikanlagen in Deutschland. Dabei steht für uns die nachhaltige Durchführung technisch anspruchsvoller Projekte sowie die transparente Zusammenarbeit mit unseren Projektpartnern im Vordergrund. Als dynamischer Projektentwickler haben wir das Ziel, in den nächsten Jahren Solarkraftwerke mit einer Leistung von 500 Megawatt zur Baureife zu führen.



Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen ambitionierten

Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) im Außendienst

für die Suche und Sicherung von Flächen für Solarkraftwerke in Deutschland. Diese Position wird eine Schlüsselrolle einnehmen bei der Suche nach geeigneten Standorten sowie bei der Ansprache und Betreuung von Landeigentümern, der vertraglichen Sicherung der jeweiligen Flächen sowie der Initiierung von Genehmigungsverfahren. Mit fundierter Erfahrung im Vertrieb für Endkundenprodukte oder -dienstleistungen findet der ideale Kandidat (m/w/d) kreative und überzeugende Lösungen, um die für den Geschäftsaufbau erforderliche Standortsicherung in einem dynamischen und herausfordernden Markt voranzutreiben.

AUFGABEN UND VERANTWORTUNG

- ▶ Identifizierung geeigneter Standorte für Solarkraftwerke
- ▶ Auffinden und Ansprache von Grundeigentümern, Aufbau erster Kontakte und laufende Betreuung der Beziehungen, idealerweise in Niedersachsen, Thüringen, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern
- ▶ Unterstützung bei Verhandlung und Abschluss von Pachtverträgen mit Grundstückseigentümern
- ▶ Kommunikation mit Gemeinden, Kommunalbehörden und anderen lokalen und regionalen Interessensgruppen, z. B. durch Projektpräsentationen in Gemeindeversammlungen
- ▶ Unterstützung bei der Erstellung und Pflege von Projektdokumentationen
- ▶ Vertretung von Aracari Solar gegenüber externen Partnern und Projektbeteiligten

IHR PROFIL

- ▶ Berufserfahrung im Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen im Bereich Firmenkunden (B2B) oder Endkunden (B2C)
- ▶ Bestehendes Netzwerk von Grundstückseigentümern und/oder in der Agrarbranche wünschenswert
- ▶ Kommunikative, überzeugende und durchsetzungsstarke Arbeitsweise mit ausgewiesenem Verhandlungsgeschick
- ▶ Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- ▶ Gute Kenntnisse in MS Office (insbesondere Word und Excel), Kenntnisse in Geoinformationssystemen (GIS) von Vorteil
- ▶ Ein hohes Maß an Flexibilität, Reise- und Einsatzbereitschaft
- ▶ Führerschein Klasse B

Basierend auf unseren Werten fördern wir gegenseitigen Respekt, Offenheit und Vielfalt, weshalb wir uns für die Schaffung eines integrativen und authentischen Arbeitsplatzes einsetzen. Wenn Sie sich also für diese Stelle interessieren, dann bewerben Sie sich gerne, auch wenn Ihre bisherigen Erfahrungen nicht allen Qualifikationen entsprechen.

WAS WIR ANBIETEN

- ▶ Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und kompetenten Team mit der Ambition, durch die Realisierung grüner Energiequellen zur Energiewende beizutragen
- ▶ Attraktive Vergütung mit fixem Grundanteil und Provisionsmodell
- ▶ Ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld mit Eigenverantwortung und Entwicklungspotenzial
- ▶ Förderung der Work-Life-Balance mit 30 Tagen Urlaub pro Kalenderjahr
- ▶ Offene Kommunikation, Transparenz sowie häufiges und ehrliches Feedback in einer ausgeprägten Teamkultur mit flachen Hierarchien
- ▶ Modernes, agiles Arbeitsumfeld und dadurch Möglichkeit der Durchführung der Tätigkeit deutschlandweit in Form von mobilem Arbeiten oder aber vor Ort in unseren Büros in Offenbach am Main oder Suhl

INTERESSIERT?

Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung über unser [Karriereportal](#).

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Viola Frank

DIE ZUKUNFT IST ERNEUERBAR

Aracari Solar GmbH
Lauter 40
98528 Suhl
www.aracari-energy.de