Mach die Energiewende zu deiner Mission!

Sales Manager (m/w/d)

Vollzeit | Standort Dortmund | Hybrid Work

Das sind WIR – das ist LEMONBEAT!

Wir sind die Lemonbeat GmbH, Teil der E.ON One und Pioniere der digitalen Transformation des Energiesystems. Unsere Vision: Innovative digitale Lösungen, die die Herausforderungen der Energiewende in Vorteile wandeln. Unsere Kunden bekommen von uns alles aus einer Hand von Hardware über Kommunikationslösungen, bis hin zu Cloud-Plattformen für Monitoring und Betrieb.

Als Corporate Startup innerhalb der E.ON SE leben wir den Spirit und die Flexibilität eines kleinen, wachsenden Unternehmens mit der Verlässlichkeit starker Partner an unserer Seite.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir dich:

Deine Aufgaben:

Die Energiewende findet im Niederspannungsnetz statt – und dort fehlt den Netzbetreibern heute meist die Transparenz. Lemonbeat liefert mit der SMO (Smarte Ortsnetzstation) eine Retrofit-Lösung, mit der Stadtwerke und Verteilnetzbetreiber bestehende Ortsnetzstationen in rund 30 Minuten messbar und digital machen – ohne Neubau, modular, mit einem Ansprechpartner statt fünf.

Wir bauen den Vertrieb für dieses Produkt weiter aus. Du kommst nicht in eine fertige Struktur, sondern gestaltest sie mit. Was du dafür mitbringen musst: Hunger auf Abschlüsse, Freude an technischen Produkten und die Fähigkeit, bei Netzbetreibern vom Netzmeister bis zur Geschäftsführung ernst genommen zu werden.

- **Beratung & Demo:** Du führst Erstgespräche, Bedarfsanalysen und Produktdemos, verstehst die technische Ausgangslage des Kunden und übersetzt sie in eine passende SMO-Konfiguration.
- **Pipeline-Verantwortung:** Du baust eine belastbare Pipeline auf, hältst sie im CRM aktuell und steuerst deine Deals aktiv über die Phasen.
- **Angebote & Verhandlung:** Du erstellst Angebote auf Basis unseres modularen Baukastens, verhandelst Konditionen und bringst Pilotprojekte in den Rollout.

- **Ganzheitliche Projektverantwortung:** Du betreust deine Projekte ganzheitlich – von der ersten Anfrage über Installation und Inbetriebnahme bis zum laufenden Betrieb – und bleibst durchgehend erster Ansprechpartner für den Kunden. Besonders in Pilotprojekten zur Erprobung der SMO bist du die Schlüsselfigur: Du koordinierst intern Technik, Projektmanagement und Customer Success, hältst den Kunden eng und sorgst dafür, dass aus dem Piloten der Rollout wird.
- **Stakeholder-Management:** Du sprichst mit Netzplanung, Assetmanagement, Einkauf und Geschäftsführung – und findest für jeden den richtigen Hebel.
- **Messen & Netzwerk:** Du vertrittst Lemonbeat auf Fachmessen, Verbandsveranstaltungen und Branchenevents und nutzt sie für Lead-Generierung.
- **Mitgestaltung:** Du gibst Kundenfeedback strukturiert an Produkt und Customer Success weiter und hilfst mit, Vertriebsprozesse, Playbooks und Materialien auszubauen.

Das bringst du mit:

- **Erfahrung:** Erste Erfahrung im B2B-Vertrieb, in der Kundenbetreuung oder im technischen Projektumfeld – etwa aus Ausbildung, Studium, Werkstudententätigkeit oder den ersten Berufsjahren. Berührung mit Energiewirtschaft, Netztechnik, Messtechnik oder IoT ist ein Plus, keine Bedingung.
- **Vertriebsmotivation:** Du willst verkaufen. Du gehst gern auf Menschen zu, lässt dich von einem Nein nicht bremsen.
- **Branchenneugier:** Du hast ein grundlegendes Verständnis für Energiewirtschaft und Netzbetrieb oder die Neugier, dich schnell in Stadtwerke, Netzbetreiber und ihre Entscheidungswege einzuarbeiten.
- **Technische Affinität:** Du musst kein Elektroingenieur sein, aber Technik soll dich interessieren. Was eine Ortsnetzstation, ein Gateway und ein Messkonzept sind, bringen wir dir bei – du musst es lernen und erklären wollen.
- **Organisation:** Du arbeitest strukturiert, behältst Aufgaben und Termine im Blick und hältst Zusagen gegenüber Kunden und Kollegen ein.
- **Lernbereitschaft:** Du übernimmst Verantwortung, holst dir Feedback aktiv ab und entwickelst dich mit klaren Zielen und regelmäßigem Coaching schnell weiter.

- **Kommunikation:** Sehr gutes Deutsch in Wort und Schrift, gutes Englisch, offenes und sicheres Auftreten.
- **Reisebereitschaft:** Kundentermine vor Ort gehören zur Rolle – auch gemeinsam mit erfahrenen Kollegen.

Was dich bei uns erwartet:

✅ Ein dynamisches, internationales Team mit echter Gestaltungsfreiheit
✅ Startup-Feeling im Konzern-Umfeld
✅ Flache Hierarchien & schnelle Entscheidungen
✅ Flexible Arbeitszeiten & Hybrid Work (mit 3 Tagen Präsenz im Büro)
✅ Unbefristeter Vertrag & faires, leistungsgerechtes Gehalt
✅ Kostenloses Mittagessen, zusätzlich freie Getränke und frisches Obst
✅ Corporate Benefits (Vorteilsprogramm für zahlreiche Brands & Shops)
✅ 30 Urlaubstage + 2 Extra-Tage (Weihnachten & Silvester)
✅ Ausreichend Parkplätze direkt im Gebäude
✅ Die Chance, die digitale Energiewende aktiv mitzugestalten

Neugierig geworden?

Dann starte mit uns durch und gestalte die Zukunft der Energie aktiv mit!

Bewirb dich jetzt mit Lebenslauf und Gehaltsvorstellung, klicke hier.

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

www.lemonbeat.com