

Mach die Energiewende zu deiner Mission!

Sales Operations Manager (m/w/d) – Vertriebsprozesse, Automation & KI-basierte Effizienz

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:

Als Sales Operations Manager (m/w/d) baust du skalierbare, effiziente und automatisierte Vertriebsprozesse auf, die Wachstum ermöglichen.

Du bringst eine ausgeprägte IT-Affinität mit, nutzt KI aktiv in deiner täglichen Arbeit und treibst Automatisierungen voran, um unseren Vertrieb effizienter, datengetriebener und schneller zu machen.

Deine Aufgaben:

- Du analysierst bestehende Vertriebsprozesse und entwickelst daraus automatisierte, skalierbare Workflows – bevorzugt KI-unterstützt.
- Du implementierst und betreust unser CRM (Odoo/Salesforce), optimierst Datenmodelle, Prozesse und Automatisierungen.
- Du entwickelst KI-basierte Vorlagen, Tools, Assistenten und Automationen, die Sales, Customer Success und Management spürbar entlasten.
- Du baust strukturierte KPI-Reports, Forecasts und Dashboards auf und leitest daraus konkrete Handlungsempfehlungen ab.
- Du unterstützt den Vertrieb bei Angebotsprozessen, Standardisierung, Preisstrukturen und internen Entscheidungswegen.
- Du verbesserst die Zusammenarbeit zwischen Sales, CS, Technik und Produkt durch

klare Übergaben, Systemlogiken und automatisierte Schnittstellen.

- Du entwickelst kontinuierlich neue Ideen, wie wir Prozesse vereinfachen, beschleunigen und digitalisieren können – auch abteilungsübergreifend.
- Du arbeitest eng mit dem Management an Go-to-Market-Strukturen, Datenqualität und operativen Steuerungsmodellen.

Das bringst du mit:

- Eine sehr hohe IT-Affinität und Erfahrung im Umgang mit digitalen Tools, APIs, Automatisierungen und Datenmodellen.
Nachweisbar z. B. durch:
- Studium der Wirtschaftsinformatik, Informatik, Data Science, Digital Business, BWL mit IT-Schwerpunkt, Engineering Management
– oder passende Ausbildungen wie Fachinformatiker*in, IT-Systemkaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Digitalisierungsmanagement, IT-Projektmanager*in etc.
- Fundiertes Verständnis, wie KI im operativen Alltag eingesetzt werden kann:
 - Workflow-Automation
 - KI-gestützte Datenaufbereitung
 - Text- und Angebotsautomatisierung
 - Assistenztools für Forecasting, Lead Management oder Dokumentation
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen (wir nutzen Odoo CRM) und deren Automatisierungsfunktionen.
- Freude am „Systemdenken“ – du erkennst Muster, Abhängigkeiten und Optimierungspotenziale.
- Analytische Stärke und die Fähigkeit, Prozesse strukturiert zu dokumentieren und zu vereinfachen.
- Technisches Grundverständnis (IoT-, Energie- oder SaaS-Umfeld ist ein Plus, aber kein Muss).
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch.

Das ist von Vorteil, aber kein Muss:

- Erfahrung mit PowerBI, Python, SQL oder Automations-Tools (z. B. Zapier, Make, Odoo Studio).
- Erfahrung mit KI-Tools (z. B. ChatGPT, Claude, Midjourney, KI-Agenten, Prompt Engineering).
- Erfahrung im Aufbau von Pricing-Logiken, Angebotskalkulationen oder Go-to-Market-Strukturen.
- Vorkenntnisse im Energieumfeld (Netzbetreiber, Stadtwerke, Smart-Grid-Produkte).

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