

RefNr. 2026-06843 | 10.08.2026

Sales Manager*in Batteriesysteme (m/w/d)

Business Development / Battery & Energy Solutions

Unser Kunde ist ein international erfolgreiches Unternehmen, das innovative Lösungen für **Energieversorgung und Energiespeicherung** entwickelt und vertreibt. Mit einem starken Fokus auf Qualität, Nachhaltigkeit und technologische Weiterentwicklung unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei der Umsetzung zukunftsorientierter Energieprojekte. Das Portfolio umfasst maßgeschneiderte Energiekonzepte auf **Basis von Lithium-Ionen- und Bleisäuretechnologien**, die in unterschiedlichsten industriellen Anwendungen zum Einsatz kommen. Für den weiteren Ausbau dieses Wachstumsbereichs suchen wir in **Wien, Niederösterreich, Oberösterreich oder Salzburg** eine engagierte Vertriebspersönlichkeit mit technischem Verständnis und Begeisterung für innovative Energielösungen.

Ansprechperson


Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253

Ihr Aufgabengebiet:

Gestalten Sie einen neuen Geschäftsbereich aktiv mit und entwickeln Sie innovative Energielösungen für die Zukunft.

Da dieser Bereich strategisch weiter ausgebaut wird, suchen wir eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die den Markt kennt, bestehende Potenziale identifiziert und den Vertrieb dieses Geschäftsfeldes aktiv mitgestaltet.

- Aufbau und Entwicklung des Geschäftsbereichs Battery & Energy Solutions in Österreich
- Identifikation und Akquisition neuer Kunden sowie Erschließung neuer Marktpotenziale
- Strategische Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Vertrieb von Energielösungen auf Basis von Lithium-Ionen- und Bleisäuretechnologien
- Beratung von Kunden hinsichtlich technischer und wirtschaftlicher Lösungsansätze
- Entwicklung individueller Angebote und Konzepte gemeinsam mit internen Fachbereichen
- Analyse von Markttrends, Wettbewerbern und Kundenanforderungen
- Eigenständige Verhandlung von Verträgen sowie Abschluss komplexer Vertriebsprojekte
- Repräsentation des Unternehmens bei Kunden, Branchenveranstaltungen und Messen

Das bringen Sie mit:

- Mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich Batterietechnik, Energiespeicher, USV-Anlagen, Energieversorgung, Ladeinfrastruktur oder einem vergleichbaren technischen Umfeld
- Nachweisbare Branchenkenntnisse und bestehendes Netzwerk in relevanten Märkten
- Technische Ausbildung (HTL, FH oder Universität) im Bereich Elektrotechnik, Energietechnik, Mechatronik oder vergleichbar
- Erfahrung im Aufbau von Märkten, Geschäftsfeldern oder Kundenportfolios von Vorteil
- Hohe Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und ausgeprägte Abschlussstärke
- Kommunikations- und Verhandlungsgeschick auf allen Entscheidungsebenen
- Reisebereitschaft innerhalb Österreichs
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse

Das bietet Ihnen unser Kunde:

- Möglichkeit, einen neuen Geschäftsbereich maßgeblich mitzugestalten
- Große unternehmerische Gestaltungsfreiheit und kurze Entscheidungswege
- Zukunftsmarkt rund um Energieversorgung und Energiespeicherung
- Technologisch innovative Lösungen mit hohem Kundennutzen
- Langfristige Entwicklungsperspektiven in einem internationalen Umfeld

Unser Kunde bietet Ihnen ein Jahresbruttogehalt ab EUR 58.000, - mit Bereitschaft zur Überzahlung abhängig von Ihrer Erfahrung und Qualifikation.

Leistungen

-  Weiterbildungs- u. entwicklungsmöglichkeiten / Coaching
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Firmenwagen und/oder Firmenparkplatz
-  Home-Office Option
-  Modernes Office bzw. IT Infrastruktur
-  Firmenfeiern & Events

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 58.000

mögliche Überzahlung: € 58.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253



Nadine Koch

nadine.koch@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-441