

Orcan Energy AG

WIR MACHEN AUS ABWÄRME SAUBEREN STROM

Um den weltweit steigenden Energiebedarf nachhaltig zu decken, müssen zunehmend alternative Energiequellen erschlossen werden. Wir, die Orcan Energy AG, ein Spin-Off der Technischen Universität München mit Sitz in München, übernehmen die Pionieraufgabe, tragfähige Lösungen für eine sichere Energieversorgung von morgen zu bieten.

Dazu erschließen wir eine bisher ungenutzte CO₂-neutrale Energiequelle mit immenssem Potential für die Gesellschaft: Abwärme!



ZUR VERSTÄRKUNG FÜR UNSER TEAM SUCHEN WIR AB SOFORT EINE/N

Junior Manager Business Development & Sales (w/m/d)

DEINE AUFGABEN

- **Manage the Funnel:** Begleite unsere Produkte beim weiteren Skalieren, indem Du unser Kundennetzwerk durch die Recherche und Akquise von potenziellen Leads in unseren internationalen Kernmärkten Geothermie, Industrie und Power erweiterst
- **Strategisches Business Development:** Analysiere Kunden, Regionen und Marktsegmente bzgl. ihres strategischen Potenzials inklusive Wettbewerbsanalysen und Expertendiskussionen Account Management: Lerne unsere Kunden persönlich vor Ort, in Online-Meetings, per Telefon, auf Messen oder über Social-Media-Kanäle kennen und betreue sie von der Produktvorstellung bis zum Vertragsabschluss zu ihrer vollsten Zufriedenheit
- **Customer Development:** Identifiziere die Probleme unserer Leads und Kunden, überzeuge sie vom einzigartigen Mehrwert unserer Lösungen und baue dabei langfristige Partnerschaften auf.
- **Aktiver Klimaschutz:** Hilfe mit, eine innovative Technologie weiter zu skalieren und damit viele tausende Tonnen CO₂ in jedem neuen Projekt einzusparen. » we need to act now «



Hört sich das spannend an?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung via Mail an:

career@orcan-energy.com

Orcan Energy AG, Human Resources, Rupert-Mayer-Straße 44, 81379 München

DEIN PROFIL

- Wirtschaftlich geprägtes Studium oder technisches Studium mit wirtschaftlichen Erfahrungen
- Du konntest schon erste Erfahrungen im Business Development & idealerweise im Vertrieb, insbesondere im Bereich B2B, sammeln
- Idealerweise bringst du Kenntnisse im Umgang mit dem Tool Pipedrive mit
- Du bist ein Kommunikations- und Networkingtalent, hast eine positive Ausstrahlung und den Ehrgeiz, unsere Technologie kennenzulernen, zu verstehen und Kunden davon zu begeistern
- Du verfügst über ein technisches Grundverständnis & interessierst dich für neue Technologien
- Du sprichst fließend Deutsch (min. C1) und bringst sehr gute Englischkenntnisse mit - weitere Fremdsprache und Auslandserfahrung (Studium, Praktikum, etc.) sind von Vorteil
- Ausgeprägte Kommunikationsbereitschaft, hohes Engagement und Eigeninitiative verbunden mit Teamgeist und Flexibilität

WIR BIETEN

- Ein dynamisches Umfeld in einem innovativen und aufstrebenden CleanTech-Unternehmen.
- Die Möglichkeit, durch spannende Projekte die Energieerzeugung nachhaltiger zu gestalten und den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren
- Vielfältige Aufgaben, eine steile Lernkurve und eigenverantwortliches Arbeiten
- Kollegiales und sehr positives Team sowie regelmäßige Team-Events
- Spannende, internationale Projekte mit der Chance auf erste internationale Erfahrungen
- Hybrides Arbeiten mit Alpenblick – Home-Office und Büro im Süden von München (U3 Obersendling, S-Bahn Siemenswerke) - selbstverständlich kostenloses Obst und Kaffee



Hört sich das spannend an?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung via Mail an:

career@orcan-energy.com

Orcan Energy AG, Human Resources, Rupert-Mayer-Straße 44, 81379 München