

## AGRITECH INDEPENDENT SALES MANAGER (m/w/d)

**Insolight vermarktet eine einzigartige und sehr innovative Lösung, die darauf abzielt, die Erzeugung von Solarenergie und die landwirtschaftliche Produktion auf demselben Grundstück zu kombinieren - ohne Kompromisse bei der Landwirtschaft. Wir streben eine Vervielfachung unserer Installationen in der Schweiz, Deutschland und Österreich an.**

Wir stellen den Landwirten mit *insolagrín* ein neues Werkzeug zur Verfügung, das eine dynamische Anpassung des Lichts ermöglicht und das Wachstum der Pflanzen im Laufe der Jahreszeiten und bei klimatischen Unwägbarkeiten optimiert. Das Licht, das die Pflanzen nicht für ihr Wachstum benötigen, wird in Elektrizität umgewandelt.

Als erstes Schweizer Cleantech-Start-up im Jahr 2020 und als eine der 1000 LÖSUNGEN gegen den Klimawandel bieten wir ein abwechslungsreiches und freundliches Arbeitsumfeld. Wir schätzen Selbstständigkeit, Zusammenarbeit bei der Problemlösung und die Fähigkeit, Herausforderungen im Team zu bewältigen.

### Ihre Position

Wir suchen einen Unternehmertyp, der sich leidenschaftlich für grüne Technologien in der Landwirtschaft einsetzt und motiviert ist, den deutschsprachigen Markt zu entwickeln. Sie benötigen einen starken Willen, hochinnovative Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen, sowie eine tiefe Motivation, unseren Geschäftserfolg zu steigern.

### Ihre Aufgaben

- Identifikation und Erarbeiten der Kontakte von potentiellen Kunden und Projekten in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Definieren und Verhandeln der Projekte mit den Kunden bis und mit Vertragsabschluss (mit Unterstützung des technischen Teams)
- Intensive Zusammenarbeit mit dem Back Office Team um Marktinformationen in die Projektentwicklung zu integrieren
- Organisation und Koordination verschiedener Marketingaktivitäten (Veranstaltungen, Industriemessen, etc).

### Anforderungen

- 3+ Jahre Erfahrung im Umgang mit Kunden
- Starke Affinität zum Agrarbereich oder agronomisches Studium.
- Deutsche Muttersprache, Englisch B2
- Freude am Kontakt mit Kunden und ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit (schriftlich und mündlich).
- Bereitschaft, sehr oft zu den Kunden zu reisen.
- Ergebnisorientierte und zielstrebige Persönlichkeit die sich in einem ständig verändernden Umfeld wohlfühlt

### Optionale Qualifikationen

- Erfahrung im Bereich der Agrophotovoltaik.
- Frühere Erfahrungen im Verkauf von innovativen Technologien.

### Was bieten wir?

- Ein multikulturelles, dynamisches und freundliches Umfeld
- Telearbeit
- Eine Vergütung mit einem hohen leistungsorientierten Teil
- Wenn ausserhalb der Schweiz, einen Vertrag als unabhängiger Vertriebsmitarbeiter.

**Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an: [careers@insolight.ch](mailto:careers@insolight.ch)**