

Team Lead Sales (80-100%) für crowdfinanzierte Solarprojekte

Lust, auf der
sonnigen Seite
des Lebens zu
arbeiten?

Solarify.ch ist die führende unabhängige Crowdfinanzierungs-Plattform für Solarprojekte in der Schweiz (CHF 17 M+ Crowd-Kapital). Über 1 500 Personen produzieren schweizweit bereits mit eigenen Solarpanels Strom bei einer unserer 100 Solaranlagen. Mit deiner Unterstützung wollen wir die Energiewende noch schneller vorantreiben!



Was machst du als Team Lead Sales bei Solarify?

Führung: Du übernimmst die fachliche Führung unseres Sales-Bereichs. Mittelfristig übernimmst du die personelle und strategische Führung eines 5-köpfigen Sales-Teams.

Du bist verantwortlich für den Vertrieb unserer Solar-Dienstleistungen an unsere beiden Kernzielgruppen:

A) Dacheigentümer:innen, die ihr Dach an Solarify vermieten:

- **Ausblick 3 Monate:** Umsetzung von Outbound-Kampagnen in spezifischen Branchen (Mailings, Calls)
- **Ausblick 6 Monate:** Erarbeiten eigener Outbound-Kampagnen und Inbound-Strategien, Coaching des bestehenden Teams
- **Ausblick 12 Monate:** Optimierung unserer Full Cycle Sales-Aktivitäten im kompletten Projektprozess

B) Kleininvestor:innen, die in unsere Solarprojekte investieren:

- **Ausblick 3 Monate:** Aufbau des B2B Panelverkaufsbereichs
- **Ausblick 6 Monate:** Aufbau des Key Account Managements von grossen Panelkäufer:innen
- **Ausblick 12 Monate:** Strategische Kampagnenplanung in Abstimmung mit unserem Marketing

Unser Verkaufsteam arbeitet relational und baut langfristige Beziehungen zu wichtigen Partnern und Kunden auf. Wir haben entsprechend auch sehr viele wiederkehrende Kundinnen und viele empfehlen uns weiter.

Was bieten wir dir?



Freiheit und Flexibilität bzgl. Arbeitszeiten und Arbeitsorten (HomeOffice oder Co-Working an mehreren Orten)



Innovatives und dynamisches Start-Up-Umfeld in einer sich rasch entwickelnden, zukunftssträchtigen Branche



Gestaltungsfreiheit und Verantwortung bei eigenen Tasks und Mitsprache bei wichtigen Entscheidungen im Team



Gegenseitiges Lernen im Team, Aneignung neuer Skills und Förderung der internen **Weiterentwicklung**



Egalitäres und transparentes Lohnmodell inklusive Beteiligungsmöglichkeit an unserer Firma

Was solltest du mitbringen?

- Du hast 2+ Jahre Erfahrung in der fachlichen Führung eines Sales-Teams und weisst, wie du die Stärken des Teams erfolgswirksam einsetzen kannst
- Du hast Erfahrung mit Online Sales Tools (z.B. Salesnavigator)
- Du hast eine überzeugende Persönlichkeit und kannst komplexe Sachverhalte einfach erklären
- Du bist gut vernetzt mit Liegenschaftsbesitzenden. Als aktive:r und kompetente:r Vernetzer:in gelingt es dir, neue und nachhaltige Partnerschaften für die gemeinsamen Ziele zu gewinnen
- Du kennst dich sowohl mit unterschiedlichen nachhaltigen Anlagemöglichkeiten und ggf. auch mit der Photovoltaik- und Batteriespeicher-Technologie aus
- Du bist verhandlungssicher auf Schweizerdeutsch und idealerweise auch auf Französisch



Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann schick uns jetzt deinen CV und dein Motivationsschreiben an recruiting@solarify.ch.

Bei Fragen kannst du dich gerne bei Silvan Andraschko melden unter **031 560 31 70**. Bewerbungen von Frauen sind besonders willkommen.

Wir freuen uns auf deine Kontaktaufnahme und werden neue Bewerbungen laufend bearbeiten!

Die Stelle ist per sofort oder nach Vereinbarung verfügbar.

Weitere Informationen zu Solarify und Einblicke in unseren Arbeitsalltag findest du hier:

www.solarify.ch

[LinkedIn](#) | [Facebook](#) | [Instagram](#)

[Unser Team](#) und die einzelnen [Mitarbeiter:innen im Porträt](#)

[SRF-Beitrag zu Solarify](#)