



Umweltfreundliche Kältemaschinen, die Strom & Geld sparen:  
Für unsere Kunden eine neue Dimension der Energieeffizienz.  
Für das Klima die bestmögliche Zukunft.

Die InvenSor GmbH entwickelt und produziert an den Standorten Berlin und Lutherstadt Wittenberg Adsorptionskältemaschinen, die mit Wärme angetrieben werden. Anders als herkömmliche Kälteanlagen, die hohe Stromkosten verursachen, nutzen InvenSor-Maschinen zur Kälteerzeugung die Abwärme z.B. von BHKWs, Solaranlagen und industriellen Produktionsprozessen.

Um die Präsenz unserer umweltfreundlichen Produkte auf den nationalen und internationalen Märkten zu stärken, planen wir eine rasche Expansion. Die hohen Energie- und Kosteneinsparungen und der umweltfreundliche und effiziente Antrieb unserer Anlagen, z.B. durch BHKWs oder Solare Wärme, ermöglichen ein enormes Wachstumspotential. Dafür suchen wir **für die Bereiche Süddeutschland und Westdeutschland** mehrere

## Vertriebsprofis (w/m) - Süddeutschland / Westdeutschland

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung von Neukunden durch direkte Ansprache von industriellen Endkunden
- Gewinnung von Multiplikatoren im Vertriebsgebiet
- Ausbau und Unterstützung von Bestandskunden
- Unterstützung von Planern, Begleitung von Ausschreibungen
- Vorbereitung und Durchführung von Schulungen und Kundenveranstaltungen
- Repräsentation des Unternehmens auf Tagungen und Kongressen

Ihr Profil:

- Sie haben Erfahrung und Referenzen im Vertrieb komplexer techn. Produkte (B2B).
- Im Projektgeschäft mit unterschiedlichen Playern agieren Sie sicher.
- Sie haben den Kunden im Blick und agieren abschlussorientiert.
- Sie können zuhören und sich auf den Kunden einstellen.
- Sie haben eine eigenständige Arbeitsweise und denken unternehmerisch.
- Sie besitzen eine hohe Reisebereitschaft.

Ihre  
Perspektiven:

- Es erwartet Sie eine anspruchsvolle Tätigkeit in einem wachsenden Unternehmen.
- Sie bekommen viel Freiraum für eigene Gestaltungsmöglichkeiten und arbeiten vom Home-Office aus.
- Ihnen eröffnen sich Entwicklungschancen in einem energieeffizienten und zukunftsorientierten Geschäftsbereich.
- Sie verkaufen eine neuartige, umweltfreundliche Technologie.
- Sie finden bei uns flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.
- Wir bieten Ihnen ein attraktives Vergütungssystem.
- Ein hochklassiger Dienstwagen wird gestellt.

**Zeitraum:**

**ab sofort**

**Bewerbung:**

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie Ihre Bewerbung mit Ihrer Gehaltsvorstellung und möglichem Antrittstermin bitte per E-Mail an:  
[stefan.prager@invensor.de](mailto:stefan.prager@invensor.de)

**Kontakt:**

InvenSor GmbH  
Stefan Prager  
Gustav-Meyer-Allee 25  
13355 Berlin

Niederlassung Berlin  
Tel: 030-46307-396  
E-Mail: [stefan.prager@invensor.de](mailto:stefan.prager@invensor.de)  
[www.invensor.de](http://www.invensor.de)