



Wir sind der Wegbereiter für neuartige Dekarbonisierungs- und Defossilisierungslösungen sowie verlässlicher Partner für die Entwicklung und Umsetzung von Projekten zur aktiven Unterstützung der Energiewende. Uns zeichnet zudem eine besondere Expertise rund um das Thema Wasserstoff aus, wobei Technologieoffenheit für uns an oberster Stelle steht.

evety wurde im Jahr 2020 als Joint Venture von OGE, TÜV SÜD und Horváth gegründet. Dadurch vereint evety die Kernkompetenzen aus klassischer Management-Beratung mit fundierter Ingenieur-Expertise. Unser Fokus liegt auf der Entwicklung und Implementierung von Projekten und Ökosystemen rund um die Dekarbonisierung von Prozessen und Anwendungen in den Segmenten Energieversorgung, Logistik & Mobilität sowie Industrie.

Mit unseren Dienstleistungen und unserem weitreichenden Experten-Netzwerk unterstützen wir unsere Kunden und Partner dabei, technisch mögliche und wirtschaftlich sinnvolle Anwendungen für die Energietransformation nachhaltig zu entwickeln. Hierbei sind wir mehr als eine Beratung und begleiten unsere Kunden von der Planung bis hin zur Durchführung von Projekten - Hands-on-Mentalität steht bei uns an erster Stelle!

Trage aktiv zur Energietransformation bei und werde Teil des jungen und aufstrebenden Unternehmens. Unser Ziel ist die Zukunft von morgen gemeinsam mit Dir zu gestalten.

Mitarbeiter Vertriebsassistentz (m/w/d) (Teilzeit/ Vollzeit)

Das erwartet Dich

- Du unterstützt bei der Lead-Generierung, pflegst das CRM und nimmst ersten Kontakt zu Kunden zu Terminvereinbarungen auf
- Du unterstützt bei der Prüfung sowie beim Layouting von Angeboten
- Du unterstützt bei Ausschreibungsverfahren und koordinierst die organisatorischen zu erfüllenden Anforderungen
- Du unterstützt den Monatsabschluss, prüfst und erfasst Rechnungen, Reisekostenabrechnungen und Fakturen

- Du unterstützt die interne Berichterstattung und dessen Koordination
- Du versuchst kontinuierlich die Effizienz der Arbeitsabläufe zu optimieren und sicherzustellen und unterstützt eine entsprechende Tool-Auswahl und -Implementierung
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld in einem jungen Unternehmen
- Aktive Zusammenarbeit mit Kollegen*innen

Das bringst Du mit

- Du hast eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Industriekaufmann / Industriekauffrau, ein Bachelorabschluss im Bereich Sales Engineering and Product Management, Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbare Qualifikationen
- Du bringst eine 3- bis 5-jährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb, Projektarbeit und Neukundenakquise oder einer vergleichbaren Tätigkeit mit
- Von Vorteil sind Kompetenzen im Bereich der Energiewirtschaft, Industrie, Logistik oder Beratung
- Du hast ein ausgeprägtes Zahlenverständnis sowie ein gutes analytisches Denkvermögen
- Du arbeitest sehr strukturiert, eigenständig, zügig und behältst stets den Überblick
- Ein hohes Maß an Eigenverantwortung sowie zuverlässige und serviceorientierte Arbeitsweise zeichnen Dich aus
- Hohe Eigeninitiative, Begeisterungsvermögen, ein außerordentlicher Gestaltungswille und Belastbarkeit zählen zu Deinen Stärken
- Du besitzt ein sehr gutes Kommunikations- und Informationsverhalten sowie ausgeprägte Teamfähigkeit
- Ein sicherer Umgang mit MS Office, vor allem mit PowerPoint und Excel, sind für Dich selbstverständlich
- Zudem verfügst Du über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil

Das bieten wir Dir

Wir bieten Dir abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem jungen Unternehmen mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und hoher Eigenverantwortung. Durch Deine aktive Mitgestaltung erhältst Du genügend Raum, um Deine eigenen Ideen mit einzubringen. Durch Remote Work kannst Du deine Arbeitszeiten flexibel einteilen

Ansprechpartnerin

Haben wir Dein Interesse geweckt? Dann sende uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an folgende Adresse:



Sophie Correnz

karriere@evety.com

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!