

Handelsvertreter Photovoltaik (m/w/d) nach § 84 HGB

Schwerpunkt gewerbliche Anlagen und Energiespeicher · Raum Lahr, Ortenau und Mittelbaden

Große Dächer, große Aufträge, ein Name, den man hier kennt.

Sie verkaufen Investitionsgüter an Gewerbekunden und wissen, dass ein Abschluss dort selten beim ersten Termin fällt. Sie arbeiten selbständig, weil Sie wissen, was Ihre Leistung wert ist. Dann sollten wir reden.

Sie starten mit warmen Kontakten

Wir sind seit 1999 in der Ortenau unterwegs, und man kennt uns hier. Über die Jahre ist ein Stamm aus Handwerksbetrieben, Industrie, Landwirtschaft und Handel gewachsen, den wir bis heute mit Kälte- und Klimatechnik betreuen.

Diese Betriebe haben zwei Dinge gemeinsam: eine große Dachfläche und einen hohen Stromverbrauch tagsüber. Genau dort rechnet sich Photovoltaik am schnellsten. Und sie haben schon einmal mit uns gearbeitet.

Wie groß der Stamm genau ist, zeigen wir Ihnen im Gespräch. Diese Zahl ist der eigentliche Grund, warum wir diese Position ausschreiben.

Ihre Aufgabe

- Gewerbliche Photovoltaik verkaufen: Dachanlagen auf Hallen, Betriebsgebäuden und landwirtschaftlichen Objekten.
- Energiespeicher mitverkaufen, bis hin zu Großspeichern für Industriekunden. Über einen Vertriebsvertrag haben wir Zugang zu entsprechender Technik.
- Bestandskunden ansprechen, die uns aus der Kälte- und Klimatechnik kennen. Der Stamm liegt vor, er will bearbeitet werden.
- Empfehlungsmanagement im Gewerbe. Ein zufriedener Betriebsinhaber kennt fünf weitere mit demselben Problem.
- Privatkunden nehmen Sie mit, wenn es sich ergibt. Der Schwerpunkt liegt klar auf gewerblichen Anlagen.

Was Sie mitbringen

- Nachweislich erfolgreich im Vertrieb erklärungsbedürftiger Investitionsgüter an Gewerbekunden. Bringen Sie Ihre Score Card mit, wir schauen sie uns an.
- Sie können mit einer Wirtschaftlichkeitsrechnung umgehen und einem Geschäftsführer erklären, wann sich seine Anlage amortisiert.
- Sie kennen sich mit Energiespeichern aus. Lastgang, Eigenverbrauchsquote und Lastspitzenkappung sind für Sie keine Fremdwörter. Wer nur Module verkaufen kann, greift hier zu kurz.
- Ausdauer. Ein Gewerbeprojekt braucht mehrere Termine, manchmal über Monate. Wer nur den schnellen Abschluss sucht, ist hier falsch.
- Gewerbeanmeldung als Handelsvertreter, eigenes Fahrzeug. Photovoltaikerfahrung ist willkommen, aber keine Bedingung, wenn der gewerbliche Vertrieb sitzt.
- Sie sind fertig ausgebildet. Wir bieten fachliche Unterstützung, aber keine Vertriebsausbildung. Berufsstarter sind hier nicht richtig.

Was wir bieten

- Technische Rückendeckung: Auslegung, Ertragsprognose, Wirtschaftlichkeitsberechnung und Angebot kommen aus dem Haus. Sie verkaufen, wir rechnen.
- Die Photovoltaiksparte leitet Dipl.-Ing. Dirk Lorch: 16 Jahre in der Branche, Anlagen vom Einfamilienhaus bis in den Megawattbereich, dazu Gutachtertätigkeit. Fachlich stehen Sie nicht allein vor dem Kunden.
- Eigene Monteure, ein Betrieb seit über 25 Jahren am Ort. Sie verkaufen keine Versprechen.
- Unterstützung im Bereich Social Media, Schulungen unserer Herstellerpartner.
- Freie Zeiteinteilung, Einsätze in der Region, keine Fernmontage.

Was Sie verdienen

Sie arbeiten auf Provisionsbasis nach § 84 HGB. Wir haben dafür eine ausgearbeitete Provisionsordnung, gestaffelt nach Anlagengröße, mit bis zu 10 Prozent auf den Nettokaufpreis. Der Vertrag liegt fertig vor. Sie müssen nichts aushandeln und wissen von Anfang an, woran Sie sind.

Bei gewerblichen Anlagen liegen die Auftragswerte deutlich über dem Privatgeschäft, entsprechend fällt die einzelne Provision aus. Dazu Zusatzgratifikationen, zum Beispiel ein Firmenwagen.

Sie verkaufen nicht allein

Für Wärmepumpen, Klimatechnik und Kälte gibt es einen zweiten Handelsvertreter. Die Aufgaben sind klar getrennt: Sie machen Photovoltaik, er macht den Rest.

Braucht Ihr Kunde eine Wärmepumpe, holen Sie den Kollegen dazu und erhalten 20 Prozent der Provision für die Vermittlung. Er bekommt 80 Prozent für die Arbeit. Umgekehrt genauso. So verdienen Sie an Aufträgen mit, die Sie selbst gar nicht bearbeiten, und niemand streitet um denselben Kunden.

Ehrlich gesagt: Der erste Abschluss dauert hier länger als im Privatgeschäft. Dafür trägt er weiter. Wer die ersten Monate durchhält, baut sich etwas auf, das bleibt.

So kommen wir ins Gespräch

Am schnellsten per WhatsApp oder Anruf an Dipl.-Ing. Dirk Lorch, Leiter Energiesysteme: 0177 7071615 oder D.lorch@upc-cooltec.de. Er führt auch das erste Gespräch. Passt es für beide Seiten, setzen wir uns zu dritt mit Inhaber Mathias Ulmer zusammen.