



Sales Manager* Fernwärme (m/w/d)

1 Stelle - Teilzeit *oder* Vollzeit

Unternehmen: STURM Isotech GmbH & Co. KG – Kompetenzzentrum Fernwärme

Standort Geschäftsstelle: 38444 Wolfsburg, Wolfsacker 1a, Industriegebiet Heinenkamp II

Einsatzort: Außendienst (mit Homeoffice-Möglichkeit)

Beschäftigungsart: ab 25 Std. bis 40 Std. möglich

Über uns

Wir, die STURM Isotech GmbH & Co. KG, sind mit unserem **Kompetenzzentrum Fernwärme** ein zertifiziertes Unternehmen, das stetig wächst und die Branche aktiv mitgestaltet. Unsere Kernkompetenzen liegen in den Bereichen **BERATUNG, BILDUNG** und **BAU**: Wir beraten Energieversorger, Netzbetreiber und Stadtwerke, qualifizieren Fachkräfte und liefern Spezialmaterial für den Fernwärmeleitungsbau.

In unserem modernen Schulungszentrum in Wolfsburg bieten wir praxisnahe Schulungen an, die die Branche optimal auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen vorbereiten. Als neu anerkannte Prüfstelle nach AGFW FW 604 tragen wir aktiv zur Sicherung und Weiterentwicklung hoher Qualitäts- und Sicherheitsstandards bei und qualifizieren Fachkräfte gezielt weiter.

Seit 2011 stehen wir darüber hinaus für durchdachte Lösungen im Bau und in der Instandhaltung von Kunststoffmantelrohrsystemen. Unser Leistungsspektrum reicht von Netzüberwachung und Leckageortung über Reparaturen und Nachdämmung bis hin zur Fertigung individueller Sonderformteile. Dabei begleiten wir Projekte ganzheitlich – von der ersten Planung bis zur normkonformen Ausführung. Unsere Lösungen sind praxiserprobt, systemunabhängig und auf höchste Betriebssicherheit ausgelegt.

Aktuell befinden wir uns in einer spannenden Phase des Wandels und Ausbaus – mit neuen Strukturen, digitaler Transformation und einer klaren Vision für die Zukunft. Genau jetzt suchen wir dich für den Vertrieb: Gemeinsam machen wir unser Kompetenzzentrum deutschlandweit und in den angrenzenden Ländern sichtbar und bauen Kundenbeziehungen strategisch aus.

Wenn du Wert auf ein modernes, agiles Umfeld legst, Freude am Netzwerken hast, gerne mit Menschen in Kontakt trittst und eine Aufgabe suchst, bei der du wirklich etwas bewegen kannst, dann bist du bei uns genau richtig.

Deine Rolle als Sales Manager*:

Als Sales Manager* bei STURM Isotech hast du die Möglichkeit, deine Karriere in einem innovativen und zukunftsorientierten Unternehmen voranzutreiben. In dieser Schlüsselposition entwickelst und setzt du Vertriebsstrategien um, pflegst bestehende Kundenbeziehungen und baust neue Geschäftsmöglichkeiten auf. Gemeinsam mit unserem engagierten Team bietest du maßgeschneiderte Lösungen, die den individuellen Anforderungen unserer Kunden entsprechen. Deine Kommunikationsstärke und dein Verhandlungsgeschick tragen dabei maßgeblich zu unserem Erfolg bei.

Dein Aufgabengebiet

In deiner Rolle im **technischen Vertrieb** präsentierst du unser gesamtes Portfolio an Schulungsangeboten, Beratungsleistungen und unseren technischen Dienstleistungen – mit dem Fokus auf Nähe, Vertrauen und Fachlichkeit. Nach einer umfassenden Einarbeitung in unsere Abläufe erwarten dich eigenständige Aufgaben:

- Eigenverantwortlicher Vertrieb und Betreuung eines klar definierten Vertriebsgebiets
- Präsentation unserer zertifizierten Schulungen, technischen Services und Beratungsangebote (Kernkompetenzen: BERATUNG, BILDUNG, BAU)
- Erstellung maßgeschneiderter Angebote und deren professionelle Präsentation beim Kunden, um Vertrauen zu schaffen und Entscheidungen zu erleichtern
- Aktive Gewinnung neuer Kunden sowie die nachhaltige Betreuung und der Ausbau bestehender Kundenbeziehungen mit Stadtwerken, Energieversorgern, Planern und Rohrleitungsbauern
- Direkte Kommunikation mit Entscheidungsträgern – auf Messen, Branchentreffen oder direkt vor Ort
- Enge Zusammenarbeit mit unserem Schulungsteam, der Technik und dem Marketing, um für jeden Kunden die passende Lösung zu finden

Das bringst du mit

- Erfahrung im technischen Vertrieb, Außendienst oder Service – idealerweise in der Fernwärmebranche.
- Begeisterung für den direkten Kundenkontakt sowie für Themen rund um Qualifizierung und Netzsicherheit.
- eine strukturierte, detailorientierte Arbeitsweise.
- ein souveränes Auftreten – ob beim Handwerker vor Ort oder im Gespräch mit Entscheidern.
- im besten Fall ein gewachsenes Netzwerk in der Branche, das dir und uns den Einstieg erleichtert.
- einen Führerschein der Klasse B.

Darüber hinaus überzeugst du persönlich durch

- ein freundliches und professionelles Auftreten.
- Zuverlässigkeit, Belastbarkeit und Eigeninitiative.
- ein hohes Maß an Eigenverantwortung und Qualitätsbewusstsein.
- ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit in Wort und Schrift – gerne auch in Englisch.
- Organisationsgeschick.
- eine hohe Reisebereitschaft und Freude an der Arbeit im Außendienst.
- echten Teamgeist – du misst deinen Erfolg am gemeinsamen Teamerfolg.

Das bieten wir dir

- eine verantwortungsvolle Vertriebsrolle mit viel Freiraum,
- Zugang zu einem starken Kompetenzzentrum mit echtem USP,
- modernste IT-Ausstattung,
- ein unterstützendes, professionelles Team,
- klar strukturierte Prozesse und kurze Entscheidungswege,
- Raum für deine Ideen, Entwicklung und langfristige Perspektive,
- flexible Arbeitszeiten,
- Firmenwagen, der nach Absprache auch privat genutzt werden kann,
- Einstieg idealerweise zu sofort (nach Absprache auch später möglich),
- einen unbefristeten Arbeitsvertrag in Teilzeit, spätere Stundenerhöhung ist möglich,
- faires Gehalt und hohe Sozialleistungen.

Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung an info@sturm-isotech.de

Deine Ansprechpartnerin: Diana Basile

STURM Isotech GmbH & Co. KG

Wolfsacker 1a

38444 Wolfsburg

Telefon +49 (0)5308 521005-0

* Wir schreiben in der männlichen Form, meinen aber immer **alle Geschlechter (m/w/d)** gleichermaßen. Bei STURM Isotech zählt für uns dein Können – nicht dein Geschlecht.