

## Sales Enablement Specialist, Deutschland (M/W/D)

**Wir suchen einen Sales Enablement Specialist (m/w/d) für den Bereich Software im Energiemanagement.**

### Ihr Auftrag:

Die Steigerung vorhersehbarer und hochproduktiver Vertriebsergebnisse durch die Bereitstellung konsistenter, skalierbarer und bedarfsgerechter Enablement-Services, die es unseren Experten mit Kundenkontakt und ihren Managern ermöglichen, bei jeder Kundeninteraktion Mehrwert zu schaffen. Der Erfolg wird an der Gesamtauswirkung Ihrer Lösungen und der funktionsübergreifenden Zusammenarbeit gemessen.

### Darum ALPI:

ALPI entwickelt Softwarelösungen für den Bereich der Elektroplanung, technische Berechnungen und BIM Design. Seit 2019 ist ALPI Teil des Energy Management-Software-Bereichs der Schneider Electric. Zur Firmengruppe gehören ebenso Unternehmen wie IGE+XAO und ETAP. Die strategische Vision des Konzerns ist, ein Angebot erstklassiger End-to-End-Softwarelösungen für elektrotechnisches Design anzubieten, um von CapEx bis OpEx über den gesamten Lebenszyklus hinweg Effizienz und Nachhaltigkeit zu ermöglichen. Denn eine effizientere und CO<sup>2</sup> freie Zukunft beginnt mit intelligentem Design in einer Welt, die zunehmend digital und elektrisiert sein wird.

### Ihre Aufgaben:

- Festlegung der Prioritäten für das Sales Enablement gemeinsam mit den Vertriebsverantwortlichen.
- Bereitstellung von Lernmaterialien, Inhalten und Ressourcen für Vertriebsleiter und -mitarbeiter, um Wachstum und Erfolg zu fördern.
- Bereitstellung effektiver Onboarding- und Schulungsprogramme für Vertriebsmitarbeiter in Zusammenarbeit mit den Unternehmenseinheiten.
- Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung zu den Vertriebsmitarbeiter/innen und Zusammenarbeit mit dem Vertriebsteam bei der Entwicklung und Umsetzung wirkungsvoller, datengetriebener Lösungen zur Transformation des Vertriebsprozesses.
- Sie fungieren als Bindeglied zwischen den Vertriebs-, Marketing- und Produktteams. Insbesondere sammeln Sie Feedback und stellen es zur Verfügung, um die Enablement-Strategie kontinuierlich zu verbessern.
- Nutzung von Leistungsdaten zur Ermittlung von Wissens- und Kompetenzlücken im Vertriebsteam.
- Kommunikation der Enablement-Strategie und der KPIs an die Beteiligten.
- Sie verwalten die Sales Enablement Software, stellen sicher, dass diese leicht zugänglich ist und die vom Sales-Team benötigten Funktionen bereitstellt.
- Sie sind der Marketing-Organisation zugeordnet und arbeiten aktiv an der Planung und Ausarbeitung von verkaufsförderndem Marketingcontent mit (E-Mailing, Case Studys, Webinare und vglb.)

## Ihre Qualifikation:

- Hochschulabschluss (BA, FH, Uni)
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in einer leistungsstarken Vertriebsorganisation in den Bereichen Vertrieb, Sales Enablement oder Learning & Development (L&D)
- Ein ausgeprägtes Vertriebsverständnis bzgl. Inhalten, Tools und Schulungsbedarfen
- Erfahrung mit Content-Management- und Learning-Management-Systemen
- Fähigkeit, interne Beziehungen zu sowohl Vertrieb als auch Marketing herzustellen
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten
- Eine schnelle Auffassungsgabe
- Gutes Organisationstalent und Liebe zum Detail
- Sie sind kreativ, neugierig und wachstumsorientiert und denken ständig über neue Wege nach, um die Effizienz und Wirkung unserer Vertriebsförderungsprogramme zu steigern
- Sie besitzen Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen Teams und mit der Arbeit in verschiedenen Zeitzonen

## Das können Sie von uns Erwarten

- Flex@Work Programm ( Homeoffice Mix )
- Attraktives & leistungsgerechtes Gehaltsmodell
- Jährliche Anpassung des Festgehalts gemäß Performance Reviews
- Aufnahme in das Unternehmens-Aktienprogramm
- Events und Weiterbildungsprogramme
- Karriere- und Aufstiegsmöglichkeiten
- Anstellung in Vollzeit und unbefristet

### Ihr Ansprechpartner

Herr Patrick Opatschek – Leitung Marketing ALPI Deutschland GmbH

Mail: [marketing@alpi-software.com](mailto:marketing@alpi-software.com)

Tel: +49 (0) 6204 60146 18

Bürgermeister Neff Str. 9  
68519 Viernheim / Deutschland