



Job Title: Team Lead Sales – Italian Market

Location: Tirana, Albania

Enpal insegue il sogno di costruire la più grande community di energia rinnovabile al mondo.

Come lo realizziamo? Vendiamo impianti fotovoltaici, accumulatori di energia e wallbox con una tariffa all-inclusive che unisce una tariffa elettrica ecologica a basso costo con una soluzione completa integrata.

Fedele al motto "digitale, decentralizzato e 100% rinnovabile"! Il nostro cuore batte sia per il rapido sviluppo di un'azienda sia per combattere la più grande sfida della nostra generazione: il cambiamento climatico.

La nostra startup creata dall'imprenditore Mario Kohle viene sostenuta da investitori professionisti come Alexander Samwer (Picus Capital) e Lukasz Gadowski (Team Europe, Delivery Hero). Inoltre possiamo contare sul sostegno di Princeville Climate Technology (società finanziata da Leonardo DiCaprio) e Peter Rive (SolarCity). Come prima azienda ecologica unicorno in Germania ci impegniamo nella promozione dell'energia rinnovabile alla portata di tutti. Diventa anche tu parte di questa avventura di successo e cambia il mondo insieme a noi!

Stiamo cercando un *Team Lead Sales* che aiuti Enpal a strutturare il team a supporto dell'Italia in Albania. Il tuo ruolo è fondamentale per sviluppare e guidare il nostro sales team al successo. Dovrai occuparti di nuovi clienti e identificare le opportunità di guadagno per raggiungere i nostri targets.

Per questa posizione cerchiamo candidati di talento con una comprovata esperienza nel superamento degli obiettivi commerciali e strategici, in grado di lavorare in un ambiente di startup in rapida crescita e con un atteggiamento partecipativo.

Ruolo e responsabilità:

- Comprendere l'obiettivo e lo scopo dell'azienda e potenziare le sue prestazioni raggiungendo i KPI ed utilizzando i giusti canali di vendita.
- Sviluppare strategie di vendita a breve e lungo termine per avere successo sul mercato.
- Raggiungere il budget di vendita attraverso la crescita dei clienti esistenti e lo sviluppo di nuovi clienti.
- Sviluppare la rete di vendita indiretta e le partnership.
- Mantenere registri accurati delle vendite e analizzare i dati per identificare tendenze, opportunità e punti deboli.
- Monitorare l'attività dei concorrenti e consigliare le modifiche necessarie alla strategia di vendita.
- Disponibilità a realizzare vendite dirette e cold calls per aiutare il team, specialmente nel primo periodo.
- Dirigere un team di successo fornendo formazione e coaching per migliorare le capacità di vendita e la conoscenza dei prodotti.
- Condurre valutazioni periodiche delle prestazioni dei membri del team e suggerire miglioramenti necessari.



Qualifiche:

- Master o laurea in economia o in un campo analogo.
- Esperienza in televendita B2C come commerciale, sales account manager, business development manager o in un ruolo simile.
- Diversi anni di esperienza di leadership, con capacità di coaching e di sviluppo del personale, di almeno 6 persone.
- Capacità di gestire tutti gli aspetti del ciclo di vendita, dalle outbound or cold calls con potenziali clienti alla negoziazione dei contratti.
- Esperienza nelle vendite con media/alta velocità.
- Elevata attenzione ai dettagli e comprovate capacità di organizzazione, fare prospezioni e follow-up.
- Capacità di lavorare in un ambiente di lavoro digitale con un moderno sistema CRM.
- Ottime capacità di comunicazione verbale e scritta in italiano.
- Una precedente esperienza in un settore simile è un plus.
- Disponibile a lavorare nel weekend se necessario.

La nostra filosofia:

- Verde fino al midollo - Dare forma alla rivoluzione dell'energia solare in Europa, lavorando con una grande azienda tedesca.
- Il verde è per tutti - Contribuire a rendere l'energia rinnovabile alla portata di tutti, immediatamente e senza rischi.
- Il sole splende in tutto il mondo - In Enpal troverai un team altamente motivato e diversificato, con oltre 65 nazionalità diverse.
- Il meglio dei due mondi - I vantaggi che ti aspetti da una startup, offerti da un'impresa di grandi dimensioni che ha la capacità di mantenere le sue promesse.
- Nessun errore, nessun progresso – Promuoviamo una cultura del feedback e cresciamo con il tuo contributo, impariamo dagli errori. Chi non osa, non vince
- Lavorate con i migliori del settore e crescete con noi: c'è spazio per le vostre idee.
- Tutto è possibile: cerchiamo innovatori, non macchine. Se hai un'idea, Enpal ti permette di dimostrarla, svilupparla e farla crescere.

Da Enpal siamo orgogliosi della diversità del nostro team. Non vengono prese decisioni sulla base del colore della pelle, della religione o del credo religioso, dell'origine etnica o nazionale, della nazionalità, dell'identità di genere, dell'orientamento sessuale, della disabilità o dell'età, né durante l'assunzione né durante il rapporto di lavoro. Enpal è sinonimo di un posto di lavoro sicuro e combatte contro la discriminazione e le molestie di qualsiasi tipo.