Freiburg, Juni 2026

Die Wärmewende passiert jetzt – und wir sind mittendrin. sinnogy ist ein Innovations- und Ingenieurbüro für die Wärmewende mit Sitz in Freiburg i. Br. Mit rund 30 Mitarbeiter:innen und mehr als 100 realisierten Projekten entwickeln wir für Kommunen, die Bau- und Energiewirtschaft innovative Energie- und Transformationskonzepte für die klimagerechte Wärmeversorgung von Quartieren, Ortschaften und Kommunen. **Ein zentraler Bestandteil unserer Arbeit** ist die Akquise anspruchsvoller Planungsprojekte. Vertrieb mit Substanz ist dabei der Schlüssel zu unserer Wirkung.

Wärmewende – gemeinsam – anpacken

Für unser Team suchen wir ab sofort am **Standort Freiburg** oder **Remote** Verstärkung.

Vertriebsingenieur:in (m/w/d)
Erneuerbare Energien / Wärmenetze

Warum sinnogy?

- **Wirkung, die Du siehst und die ankommt:** Wenn Du einen Auftrag abschließt, weißt Du: Tausende Menschen werden sich bald über eine wirklich unabhängige und zukunftssichere Wärme freuen. Das ist kein abstraktes Nachhaltigkeitsziel in ferner Zukunft. Das ist effektiver Impakt, der heute zählt.

- **Kurze Wege, direkter Draht:** Du arbeitest eng mit der Geschäftsführung und der Fachexpertise aus unseren Planungs- und Entwicklungsteams zusammen. Ohne lange Abstimmungsschleifen und mit dem Rückhalt eines eingespielten Teams.

- **Entwicklung mit Perspektive:** Deinen technischen bzw. ingenieurwissenschaftlichen Hintergrund bringst Du mit – in den Vertrieb und die Tiefe unserer Themen wächst Du bei uns Schritt für Schritt hinein und entwickelst Dich fachlich wie persönlich weiter.

- **Wir bei sinnogy:** Mit rund 30 Mitarbeiter:innen und mehr als 100 realisierten Projekten entwickeln wir innovative Versorgungskonzepte für die klimagerechte

sinnogy GmbH
Kartäuser-Straße 49
D-79102 Freiburg i. Br.

Tel. +49 (761) 20 55 14 70
hallo@sinnogy.de
www.sinnogy.de

Wärmeversorgung von Quartieren, Ortschaften und Kommunen. Mehr als 10.000 Menschen wohnen und arbeiten heute bereits klimaneutral durch unsere Arbeit.

- **Freiburg – und die Freiheit, flexibel zu arbeiten:** Unser Standort bietet außerordentliche Lebensqualität. Arbeite vom Büro in Freiburg oder aus dem Homeoffice, mit flexiblen Arbeitszeiten und einem familienfreundlichen Umfeld, das sich an Deinem Leben orientiert. Auch remote ist möglich.

- **Und darüber hinaus:** Eine unbefristete Festanstellung mit einer Vergütung über dem Marktdurchschnitt, Teilzeitoption, individuelle Weiterbildungsangebote und fachliche Entwicklungsmöglichkeiten, Jobrad, Hansefit, Workation sowie regelmäßige Teamevents.

Deine Rolle

- **Vertrieb mit technischem Tiefgang:** Du betreust unsere Vertriebspipeline und entwickelst sie weiter. Von der Qualifizierung eingehender Projektanfragen über die Angebotskoordination mit unseren Fach- und Planungsteams bis zur Verhandlung und zum Abschluss.

- **Technik verstehen und vermitteln:** Du arbeitest Dich in unsere Projekte und Lösungen ein und übersetzt komplexe technische Inhalte in überzeugende Argumente für unsere Kund:innen.

- **Vertrieb und KI – Hand in Hand:** Du nutzt KI-gestützte Tools als Hebel für schnellere Qualifizierung, bessere Angebote und mehr Zeit für das Wesentliche: den Kunden.

- **Die richtigen Köpfe zusammenbringen:** Im Tagesgeschäft bündelst Du die Expertise aus unseren Fach- und Planungsteams – mit kurzen Wegen und klarer Verantwortung.

- **Netzwerk und Marktpräsenz aufbauen:** Du repräsentierst sinnogy auf Messen, Tagungen und Branchenevents, pflegst Bestandskunden aktiv und entwickelst unser Partnernetzwerk weiter.

- **Vertriebsunterlagen und Schnittstellen:** Du erstellst unsere zentralen Vertriebsunterlagen – von Pitch-Decks über USPs bis zu CRM-Templates. Gleichzeitig verbindest Du Vertrieb, Fachplanung und Marketing, sodass Pipeline und Marketing Hand in Hand arbeiten.

Dein Profil

- **Solide Ausbildung als Basis:** Du verfügst über einen Abschluss im Ingenieurwesen, in Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Qualifikation – und verstehst, worüber Du mit unseren Kunden sprichst.

- **Begeisterung fürs Thema und Lust auf Vertrieb:** Du brennst für technische Lösungen und willst sie nach außen tragen. Erste Erfahrungen im Vertrieb, in der Kundenberatung

oder Projektakquise sind ein Plus – ebenso freuen wir uns über technisch versierte Quereinsteiger:innen, die im Vertrieb durchstarten möchten.

- **Strukturiert und überzeugend:** Du arbeitest mit System, behältst eingehende Anfragen und das Timing im Blick und kommunizierst überzeugend schriftlich wie im persönlichen Gespräch.

- **Reisefreudig und präsent:** Du triffst Kunden gerne persönlich und repräsentierst sinnogy auf Messen und Veranstaltungen – direkter Kontakt ist für Dich der entscheidende Vorteil.

- **Klimaengagement:** Du willst mit Deiner Arbeit wirklich etwas bewegen und siehst die Wärmewende nicht als Nische, sondern als die Aufgabe unserer Zeit? Herzlich willkommen unter Gleichgesinnten!

Jetzt bewerben – wir freuen uns auf Dich!

Du musst nicht jede Anforderung zu 100 % erfüllen – wir schauen auf das Gesamtbild. Auch wenn Du aus einem angrenzenden technischen Bereich kommst und im Vertrieb noch am Anfang stehst: Wir entwickeln Dich gerne weiter.

Wenn Dich unsere Mission bewegt und Du mit Deiner Arbeit wirklich etwas bewegen willst, dann bewirb Dich jetzt. Schick uns Deine Bewerbung mit Motivationsschreiben, Zeugnissen, relevanten Erfahrungen oder Referenzen, Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin an: jobs@sinnogy.de

Noch Fragen? Jana ist gerne für Dich da – Tel. 0761 2055 1470