CEE Group

(Junior) Sales Operations Manager

Online seit 28.05.2025 | 2025-05-28-932777 | Absolvent:innenjob

Stellenbeschreibung

Über uns

Die CEE Group steht seit Gründung im Jahr 2000 für ganzheitliche Expertise im Bereich erneuerbarer Energien. Als vollintegrierter Asset Manager haben wir uns neben dem Erwerb von Solar-, Onshore-Wind- und Speicherprojekten auf das Repowering und die Hybridisierung der eigenen Bestandsanlagen spezialisiert. Von der Projektakquise bis zur Inbetriebnahme und darüber hinaus setzen wir auf Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit. Durch den Einsatz modernster Technologien und Nachhaltigkeitskonzepte zielen wir darauf ab, optimale Erträge für Investoren bei gleichzeitiger Förderung des Umweltschutzes zu erzielen. Langfristige, vertrauensvolle Partnerschaften mit allen Stakeholdern bilden das Fundament für unseren nachhaltigen Erfolg im dynamischen Markt der erneuerbaren Energien. An unserem Standort in der Hamburger City haben wir mit über 120 Mitarbeitern bereits 104 Projekten in Europa mit 2,2GW(p) Nennleistung realisiert und verwalten insgesamt rund 2,8 Mrd. EUR AuM in diversen Investmentfonds und Spezialmandaten.

Weitere Informationen: www.cee-group.de

Dein Arbeitgeber

Um die Energiewende voranzutreiben sind wir stetig auf der Suche nach neuen Kollegen, die uns auf der spannenden Reise begleiten. Werde Teil unseres Teams in einem führenden Erneuerbare-Energien-Unternehmen mit branchenführendem Arbeitssicherheitssystem. Als Arbeitgeber setzen wir auf eine langfristige Zusammenarbeit in einer familiären Umgebung und respektvollem Miteinander. Beteilige dich aktiv an der erfolgreichen Gestaltung der Energiewende und verstärke unser Sales Operations-Team in Hamburg zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

(Junior) Sales Operations Manager (m/w/d)

Das erwartet dich

- Schnittstelle zwischen unterschiedlichen internen Abteilungen (bspw. Vertrieb, Compliance, IT) sowie externen Dienstleistern und unseren (potenziellen) Investoren
- Bearbeitung und Koordinierung von Anfragen (potenzieller) Investoren
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Nachbereitung von Investorenmeetings
- Administrative Betreuung von Investoren
- Koordinierung von Onboarding- und Offboarding von nationalen und internationalen Investoren (Know your Customer Prüfungen)
- Unterstützung bei der Umsetzung von regulatorischen Vorgaben für den Vertrieb in Abstimmung mit der Compliance- und Rechtsabteilung
- Unterstützung bei Marktzutritten (international)
- Plattformenbetreuung
- Prozesserstellung und- Optimierungen
- Datenpflege und administrative Aufgaben
- Unterstützung und Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen
- Unterstützung des Teams bei den täglich anfallenden Aufgaben sowie bei Projektarbeiten

Anforderungsprofil & Qualifikationen

Das bringst du mit

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium im Bereich Wirtschaft, Recht, Finanzwesen oder vergleichbare Qualifikation
- Erste Erfahrungen im Bereich Finanzwesen & Vertriebsunterstützung von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich
- Regulatorisches Verständnis wünschenswert
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse, insbesondere Excel
- Starke Affinität zur Digitalisierung
- Strukturierte, eigenständige und sorgfältige Arbeitsweise
- Serviceverständnis und Kommunikationsstärke

- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Teamfähigkeit und Eigeninitiative

Das bieten wir dir

- Eigenverantwortliches Arbeiten mit entsprechenden Freiheiten und flachen Hierarchien
- Arbeiten in einer jungen und innovativen Wachstumsbranche, in einem modernen Büro im Herzen von Hamburg
- Hybrides Arbeitszeitmodell/ Möglichkeit, mobil zu arbeiten
- Hochmotiviertes und wertschätzendes Team bei einem familienorientierten Arbeitgeber
- Fokus auf nachhaltiges Handeln
- Attraktives Gehaltspaket inkl. variablen Anteil und betrieblicher Altersvorsorge
- Zuschüsse zum HVV-Deutschlandticket, Fahrrad-Leasing und Sportprogramm
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- 30 Tage Urlaub (zzgl. 24.12. und 31.12.) und Sonderurlaub bei besonderen Anlässen

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	**Absolvent:innenjob**
Tätigkeitsbereich	**Vertrieb und Verkauf**
Beschäftigungsumfang	**Vollzeit (unbefristet)**
Home Office	**Nein**
Bewerbungslink	**https://t.gohiring.com/h/1f0a82f6b481e53fd57548dcbe95ec9d4984f190f18c0859677c195a6a048ebd**

Kontaktdaten

Firma/Hochschule	**CEE Group**

Kontakt	**null**
E-Mail	cee-group-jobs@m.personio.de

Beschäftigungsort/e

Stellenportal Hamburg
Speersort, 20095 Hamburg