

## Job Description

**Location:** San Antonio, Texas

**Company Overview:** We are a leading provider solar services in the San Antonio area. With a focus on sustainability and energy efficiency, we are committed to helping homeowners and businesses transition to clean, renewable energy solutions. Our team of experienced professionals delivers high-quality products and exceptional customer service, ensuring client satisfaction and long-term relationships.

**Job Description:** We are seeking a highly motivated and results-driven Independent Sales Representative to join our dynamic team. As an Independent Sales Representative, you will play a crucial role in promoting and selling our solar services to potential clients in the San Antonio region. Previous solar experience is highly important for this position. You will have the opportunity to showcase your sales skills and contribute to our company's growth and success.

### Responsibilities:

- Conduct market research to identify potential customers and generate leads
- Build and maintain strong relationships with prospective and existing clients
- Educate customers about our roof and solar services, explaining the benefits and advantages
- Conduct on-site inspections, which may involve climbing ladders and walking on roofs
- Assess clients' energy needs and provide customized solutions
- Prepare and present sales proposals to clients, addressing their specific requirements
- Negotiate and close sales contracts, ensuring customer satisfaction
- Collaborate with the operations team to coordinate project installations
- Stay up-to-date with industry trends, product knowledge, and competitor offerings

- Meet or exceed monthly sales targets and contribute to overall team goals

**Qualifications:**

- Bilingual fluency in English and Spanish is a plus
- Proven experience in sales, preferably in the roof or solar industry
- Strong interpersonal and communication skills
- Ability to work independently and effectively manage time and resources
- Comfortable climbing ladders and walking on roofs for inspections
- Excellent negotiation and closing skills
- Proficient in using CRM software and other sales tools
- Self-motivated and driven to achieve sales targets
- Ability to adapt to a fast-paced, evolving environment
- Valid driver's license and reliable transportation

**Benefits:**

- Competitive commission-based compensation structure
- Flexible work schedule and the ability to work remotely
- Ongoing training and professional development opportunities
- Supportive and collaborative team environment
- Opportunity to contribute to a sustainable future

**How to Apply:** If you are a motivated and customer-oriented sales professional with previous experience in the solar industry, we invite you to apply for this exciting opportunity. We look forward to reviewing your application.

**Note:** Only qualified candidates will be contacted for further consideration.  
Job Type: Full-time

**Pay:** \$40,000.00 - \$360,000.00 per year

**Benefits:**

- Employee discount

- Flexible schedule
- Referral program
- Work from home

**Compensation Package:**

- 1099 contract
- Bonus opportunities
- Commission pay
- Performance bonus

**Schedule:**

- Day shift
- Monday to Friday
- Weekends as needed

**Application Question(s):**

- Do you have a reliable source of transportation?
- Kindly note that this position may entail tasks such as ladder usage and walking on roofs. Are you confident in your ability to perform these activities comfortably?
- Do you have experience in solar industry? If so, please briefly describe.

**License/Certification:**

- Driver's License (Required)

**Work Location:** In person

## Descripción del empleo

**Ubicación:** San Antonio, Texas

**Descripción general de la empresa:** Somos un proveedor líder de servicios solares en el área de San Antonio. Con un enfoque en la sostenibilidad y la eficiencia energética, nos comprometemos a ayudar a los propietarios de viviendas y empresas a hacer la transición a soluciones de energía limpia y renovable. Nuestro equipo de profesionales experimentados ofrece productos de alta calidad y un servicio al cliente excepcional, lo que garantiza la satisfacción del cliente y las relaciones a largo plazo.

**Descripción del trabajo:** Estamos buscando un Representante de Ventas altamente motivado y orientado a los resultados para unirse a nuestro equipo dinámico. Como representante de ventas, desempeñará un papel crucial en la promoción y venta de nuestros servicios solares a clientes potenciales en la región de San Antonio. La experiencia previa en energía solar es muy importante para este puesto. Tendrá la oportunidad de mostrar sus habilidades de ventas y contribuir al crecimiento y éxito de nuestra empresa.

### Responsabilidades:

- Realizar estudios de mercado para identificar clientes potenciales y generar clientes potenciales
- Construir y mantener relaciones sólidas con clientes potenciales y existentes
- Educar a los clientes sobre nuestros servicios de techo y energía solar, explicando los beneficios y ventajas
- Realizar inspecciones en el lugar, que pueden implicar subir escaleras y caminar sobre los techos
- Evaluar las necesidades energéticas de los clientes y proporcionar soluciones personalizadas
- Preparar y presentar propuestas de venta a los clientes, atendiendo a sus requerimientos específicos
- Negociar y cerrar contratos de venta, asegurando la satisfacción del cliente

- Colaborar con el equipo de operaciones para coordinar las instalaciones del proyecto
- Mantenerse actualizado con las tendencias de la industria, el conocimiento del producto y las ofertas de la competencia
- Cumplir o superar los objetivos de ventas mensuales y contribuir a los objetivos generales del equipo

**Calificaciones:**

- La fluidez bilingüe en inglés y español es una ventaja
- Experiencia comprobada en ventas, preferiblemente en la industria de techos o solar
- Fuertes habilidades interpersonales y de comunicación
- Capacidad para trabajar de forma independiente y gestionar eficazmente el tiempo y los recursos
- Subir escaleras cómodas y caminar sobre los techos para las inspecciones
- Excelentes habilidades de negociación y cierre
- Competente en el uso de software CRM y otras herramientas de ventas
- Automotivado y motivado para alcanzar los objetivos de ventas
- Capacidad para adaptarse a un entorno acelerado y en constante evolución
- Licencia de conducir válida y transporte confiable

**Beneficios:**

- Estructura de compensación competitiva basada en comisiones
- Horario de trabajo flexible y la posibilidad de trabajar de forma remota
- Capacitación continua y oportunidades de desarrollo profesional
- Ambiente de equipo de apoyo y colaboración
- Oportunidad de contribuir a un futuro sostenible

**Cómo postularse:** Si usted es un profesional de ventas motivado y orientado al cliente con experiencia previa en la industria solar, lo invitamos a postularse para esta emocionante oportunidad. Esperamos poder revisar su solicitud.

Nota: Solo se contactará a los candidatos calificados para una mayor consideración.

Tipo de trabajo: Tiempo completo

Paga: \$40,000.00 - \$360,000.00 por año

Beneficios:

- Descuento para empleados
- Horario flexible
- Programa de referidos
- Trabajo desde casa

**Paquete de compensación:**

- Contrato 1099
- Oportunidades de bonificación
- Pago de comisiones
- Bono de rendimiento

**Horario:**

- Turno diurno
- Lunes a Viernes
- Fines de semana según sea necesario

**Pregunta(s) de aplicación:**

- ¿Tiene una fuente confiable de transporte?
- Tenga en cuenta que esta posición puede implicar tareas como el uso de escaleras y caminar sobre techos. ¿Confía en su capacidad para realizar estas actividades cómodamente?
- ¿Tiene experiencia en la industria solar? En caso afirmativo, sírvase describirlo brevemente.

**Licencia/Certificación:**

- Licencia de conducir (requerida)

**Lugar de trabajo:** En persona