

Als moderner Energieversorger und Effizienzdienstleister versorgt die WSW Energie & Wasser AG Privatkunden in Wuppertal sowie Geschäfts- und Industriekunden deutschlandweit mit Strom, Erdgas, Wärme und energienahen Dienstleistungen. Im Auftrag der Stadt Wuppertal betreiben die WSW die Stadtentwässerung sowie die Trinkwasseraufbereitung und –verteilung für 360.000 Menschen in Wuppertal. Die WSW Energie & Wasser AG ist Teil des WSW-Konzerns mit rund 3300 Beschäftigten.

Der Wandel in der Energiewirtschaft verlangt nach stetiger Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Wir haben innerhalb unseres strategischen Geschäftsfeldes Vertrieb von Strom und Gas das Produkt PLAN5 als modulares System entwickelt. Wir bieten daher maßgeschneiderte Strategien und individuelle Lösungen mit energienahen Dienstleistungen und Beratungen für unsere Geschäftskunden an. Ziel ist es, Mittelstands- und Industrieunternehmen, durch zusätzliche Nutzen und Mehrwerte als Kunden zu gewinnen und als kompetenten und zuverlässigen Partner in den stetig komplexer werdenden Energiethemen zu unterstützen. Diesen Kurs wollen wir fortsetzen und suchen deshalb zur Verstärkung unseres Teams zum schnellstmöglichen Termin zwei

Sales Manager Energiewirtschaft (w/m/d)

Ihre Aufgaben

- Sie präsentieren Entscheidungsträgern in Industrie- und größeren Gewerbebetrieben unsere Leistungspalette und sorgen für die Sicherstellung und die Ausweitung der Marktanteile bei Schlüsselkunden.
- Sie handeln in allen technischen und kaufmännischen Fragen als kompetenter Berater*in, akquirieren Neukunden, betreuen Bestandskunden und gewinnen Kunden zurück.
- Für unsere Kunden reduzieren Sie die Energieebenenkosten, übernehmen die kaufmännische Überprüfung und Bewertung von Energieliefer- und Netzverträgen, optimieren durch individuelle Energiebeschaffungsprodukte und mit der Durchführung von Energieausschreibungen den Energieeinkauf.
- Sie identifizieren und wecken Kundenbedürfnisse und entwickeln bedarfsspezifische Konzepte und Lösungen und sorgen in Zusammenarbeit mit verschiedenen Unternehmensbereichen und unseren Marktpartnern für eine ziel- und wertorientierte Umsetzung.

Ihr Profil

- Sie verfügen über einen Studienabschluss (z. B. Betriebswirtschaft oder Wirtschaftsingenieurwesen) oder über ein auf andere Art und Weise erworbenes Wissen oder Fähigkeiten
- Als verkäuferisch ausgerichtete Persönlichkeit verfügen Sie über mehrjährige Erfahrungen in der Akquise und Kundenentwicklung im btb-Segment bei einem Energieversorgungsunternehmen oder Energiedienstleister im Anlagen- oder Maschinenbau oder bei einem kaufmännisch ausgerichteten Energieberatungsunternehmen.
- Sie haben umfassende Kenntnisse in der Energiewirtschaft, z.B. in den relevanten Gesetzgebungen und in den regulatorischen Rahmenbedingungen, im Energievertragsrecht sowie bei individuellen und komplexen Energiebeschaffungsmodellen.
- Sie sind es gewohnt, auf Entscheidungsebene zu agieren und zeichnen sich durch eine außerordentliche Kunden- und Marktorientierung, eigenverantwortliches Handeln, Selbstinitiative, Begeisterungsfähigkeit, präsentations- und verhandlungssicheres Auftreten und eine strategische sowie unternehmerische Denkweise aus.

Wir bieten ein attraktives Vertragsangebot, bestehend aus einer Vergütung nach dem TV-V (Tarifvertrag für Versorgungsbetriebe), weiteren im vertrieblichen Außendienst üblichen Leistungen, einer zusätzlichen Altersversorgung sowie weiteren attraktiven Sozialleistungen.

Die Besetzung dieser Vollzeitstelle ist auch mit Teilzeitkräften möglich, wenn durch Vereinbarung sichergestellt werden kann, dass betriebliche Abläufe berücksichtigt werden. Die WSW-Unternehmensgruppe fördert die berufliche Gleichstellung aller Geschlechter. Bewerbungen geeigneter Schwerbehinderter wird mit Interesse entgegengesehen.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf und Zeugniskopien unter Angabe des Gehaltswunsches und des frühestmöglichen Eintrittstermins an unseren Personalreferenten, Herrn Peters, **E-Mail**. Bitte geben Sie auf Ihrer Bewerbung die Kennziffer 19P25 an.