



Wir bewegen Menschen.

Unser Auftraggeber zählt mit seinen rund 1.000 Mitarbeitern zu einem der großen Stadtwerke in Norddeutschland, welches seine Kunden mit Strom, Gas, Wasser und Wärme versorgt. Das Unternehmen liefert seine Produkte dorthin, wo Privathaushalte und Wirtschaft diese brauchen. Es bietet seinen Kunden so jeden Tag Sicherheit und Zuverlässigkeit in der Versorgung. Darüber hinaus ist das Unternehmen mehr als nur der Versorger. Hier gestaltet man eine ganze Region mit, unterstützt Menschen, die in der Stadt, im Landkreis und im Norden leben. Es geht eben um mehr als um Strom, Gas, Wasser und Wärme. Es geht um die gesellschaftliche und soziale Verantwortung, die das Unternehmen täglich bereit ist zu übernehmen. Neben dem Mehr an Verantwortung für die Region ist das Stadtwerk schon lange nicht mehr nur der Lieferant der Commodities, sondern überzeugt seine Kunden mit energienahen Dienstleistungen wie Energieaudits, der Energieberatung, dem Contracting, dem Messstellenbetrieb und der E-Mobilität sowie weiteren innovativen Produkten. Das Unternehmen steht nicht still. Und das ist gut so! Umtriebiger wird natürlich auch vom Vertrieb gefordert. Hier wächst das Unternehmen schon lange über die Region des Stammsitzes hinaus und zählt heute schon überregionale, norddeutsche Industrie- und Gewerbekunden zum Kundenkreis. Für die Vertriebsregion südliches Hamburg und Mecklenburg-Vorpommern suchen wir nun eine Persönlichkeit mit Engagement, energiewirtschaftlichem Know-how und Begeisterung für die Position als

Regionaler Vertriebsmanager (w/m/d)

Verkauf von Commodities wie Strom und Gas sowie energienahen Dienstleistungen, Contracting, EMS, E-Mobilität

Das Ziel der Aufgabe – der Vertrieb aller Produkte und Leistungen des Stadtwerks im definierten Zielgebiet – klingt erst einmal nüchtern. Doch Sie als Vertriebsprofi wissen, dass der Verkauf eine Sache von Leidenschaft, Überzeugung, Networking und gelungener Teamarbeit ist und somit viel Empathie, Herzblut, Eifer und Neugierde verlangt.

Jeder Kontakt mit einem potentiellen Kunden birgt die Chance auf Erfolg. Und Erfolg gibt Kraft und Motivation für die permanente Marktbearbeitung, die Neukundenakquisition und die aktive Kundenbetreuung zum Aufbau und Ausbau der Marktanteile. Und, wenn es im ersten Anlauf nicht klappt, dann eben im zweiten oder dritten. Das wissen Sie! Und was ist schöner als der Verkaufserfolg!

Sie sind auch die Persönlichkeit, der es gelingt, Beziehungen zu Topentscheidern aufzubauen und mit diesen Strom- und Gaslieferangebote zu verhandeln. Sie erkennen Trends und Bedürfnisse Ihrer Kunden und spiegeln diese in die Organisation als Impuls- und Innovationsgeber. Sie schaffen es ein Netzwerk aufzubauen oder Ihres weiter auszubauen. Sie repräsentieren das Stadtwerk und schaffen Kundenbindungsmaßnahmen, entwickeln Potentiale u.a. für ein Cross-Selling und arbeiten eng mit Ihrem Teamkollegen im Innendienst zusammen.

Wir wünschen uns einen Kundenmanager, der den Vertrieb im Blut hat und auf mehrjährige Vertriebs- und somit Berufserfahrung aus der Energiebranche im BtoB-Bereich aufbauen kann. Gerne bringen Sie Erfahrungen in der Beschaffung von Strom und Gas mit und haben EEX-Kenntnisse. Sie planen selbst Ihre Touren, arbeiten vom Home-Office aus oder sind im Stammhaus zur Abstimmung. Diese Freiheit genießen Sie und wissen damit umzugehen, weil Sie fleißig, aktiv und kreativ sind. Sie sind es gewohnt, die Vertriebs-PS auf die Straße zu bringen, sind ein Macher und kein Selbstverwalter und ein immer gern gesehener, freundlicher Mensch, der positiv-optimistisch, eigenmotiviert und hellwach sein Verkaufsgebiet bearbeitet.

Hört sich das gut für Sie an? Viel mehr zur Position, zum Unternehmen und den Aufgaben haben wir in einem Dossier zusammengefasst. Fordern Sie dieses an unter apply@keppler-personalberatung.de. Unsere Beraterinnen, Claudia Keppler-Brückmann und Alexandra Nunn-Seiwald, stehen Ihnen für erste Fragen unter Telefon [\(0177\) 2764873](tel:0177-2764873) oder [\(0170\) 7869155](tel:0170-7869155) zur Verfügung.

Ihre aussagefähige Bewerbung senden Sie bitte unter Angabe der Gehaltsvorstellung und der **Kennziffer 91018** an apply@keppler-personalberatung.de.

Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich. www.keppler-personalberatung.de

Wir legen großen Wert auf geschlechtliche Gleichberechtigung. Aufgrund der besseren Lesbarkeit des Textes wird nur eine Geschlechtsform gewählt. Das impliziert keine Benachteiligung des anderen Geschlechts.

Datenschutz war und ist schon immer ein Thema, das wir sehr ernst nehmen. Ihre Daten werden für das laufende Projekt bei uns elektronisch gespeichert. Mit Abschluss des Projektes löschen wir Ihre Daten vollständig. Mehr zu unserer Datenschutzrichtlinie finden Sie [hier](#).