



Über den Arbeitgeber

Unsere Mandantin ist ein Energieversorgungsunternehmen nordöstlich der Elbe – wirtschaftlich kerngesund und regional bekannt. Versorgt werden Haushalte und Gewerbe mit Strom, Gas, Wärme und Wasser; zugleich entwickelt sich das Haus vom klassischen Versorger zum modernen, kundenzentrierten Energiedienstleister. Das Wettbewerbsumfeld im regionalen Massenmarkt ist stark ausgeprägt; eine starke Marke und eine treue, gewachsene Bestandskundenbasis bilden das Fundament, um dort anzugreifen: digital, datengetrieben und mit der Schlagzahl des Marktes.

Mehr dazu hier:



Ihr Herz pocht bei modernem Vertrieb schneller? Bewerben Sie sich in unter 60 Sekunden oder via apply@keppler-personalberatung.de.

Oder rufen Sie direkt bei uns durch: Maximilian Keppler steht unter Telefon (0151) 7303 1991 zur Verfügung.

Head of Sales / Leitung Vertrieb (m/w/d)

Neue Kund:innen, neue Wege – moderner Energievertrieb

Darum diese Rolle: Der Auftrag ist klar – neue Kund:innen gewinnen, Absatz und Erträge steigern und dafür neue Vertriebswege erschließen – digital wie persönlich. Sie verantworten den Privat- und Geschäftskundenvertrieb mit Absatz, Margen, Kundenwachstum und Kundenbindung über alle Kanäle und führen ein kompaktes Team ins abschlussorientierte Arbeiten. CRM und Vertriebs-Datenmanagement bauen Sie dazu pragmatisch auf – als Werkzeug, nicht als Selbstzweck. Wer Vertrieb „gestalten statt verwalten“ möchte und Freude an Bewegung statt Routine hat, findet hier echten Spielraum.

Ihr Profil – was wir uns wünschen:

Fundament: Ob Studium oder kaufmännische Ausbildung mit langjähriger Vertriebserfahrung – entscheidend ist, was Sie im Vertrieb bewegt haben.

Fachliche Sicherheit: Sie kommen aus einem vertriebsstarken Umfeld und haben idealerweise den Wandel zum digitalen Vertrieb mitgestaltet; Energiemarkt-Know-how ist ein Plus, kein Muss.

Digitale & datengetriebene Steuerung: Sie denken in Plattformen und Automatisierung und machen mit Daten und KPIs Entscheidungen fundiert und Erfolge messbar.

Marktintelligenz: Sie erkennen Marktpotenziale und Trends früh und übersetzen sie in wirksame Vertriebsansätze – verhandlungs- und abschlussstark bis zum Ergebnis.

Führungskompetenz: Sie führen klar in der Richtung, offen im Stil und nah am Team – erste Führungserfahrung (disziplinarisch, fachlich oder im Projekt) ist von Vorteil.

Kommunikation & Netzwerk: Sie begeistern Menschen und gewinnen Vertrauen – im Team, bei Partnern und Kund:innen – und kommunizieren auf Augenhöhe: klar, respektvoll, effizient.

Macher-Mentalität: Sie bewerten Optionen und setzen sie mit Mut und Rückgrat um – mit Gespür für DNA und Tempo eines Versorgers.