

In unserem Unternehmensbereich **Vertrieb** ist zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine Stelle (V3) mit direkter Berichtslinie zur Bereichsleitung zu besetzen:

Abteilungsleitung (m/w/d)* ***Vertrieb Individualkunden***

Diese Herausforderungen warten auf Sie:

- fachliche, disziplinarische und organisatorische Leitung der Abteilung Vertrieb Individualkunden inkl. fachlicher und persönlicher Weiterentwicklung der Mitarbeitenden
- Budget- und Ergebnisverantwortung für den Zuständigkeitsbereich
- Verantwortung für die Betreuung von ca. 650 Key-Account-Kunden mit einem jährlichen Umsatzvolumen von ca. 60 Mio. € über alle Sparten
- Verantwortung für die Standard-Energiedienstleistungen u.a. mit den Schwerpunkten Elektromobilität, Photovoltaik und Heizungs-Contracting
- Durchführung von Vertriebsplanung und -steuerung im Individualkundensegment (u.a. Planung von Absatz, Erlösen, Kosten und Deckungsbeiträgen)
- Verantwortlich für die Sicherung und Verteidigung der vertrieblichen Deckungsbeiträge sowie die Kompensation von Kundenverlusten durch Neuakquise
- Durchführung von Ausschreibungen und Aufbau von Marktpartnerschaften
- Verantwortung für das Angebotsmanagement (Energievertrieb und technische Standardprodukte)
 - Identifikation von Marktpotenzialen und Risiken
 - Angebotssteuerung und Preiskalkulation
 - Durchführung schwieriger Preis- und Vertragsverhandlungen mit Großkunden
 - Präsentation von Unternehmen und vertrieblichen Leistungen durch Vorträge
- Verantwortung für Energielogistik und Vertragsmanagements
 - Koordination und Beauftragung der Marktkommunikation
 - Beauftragung der verkauften Mengen bei der internen Beschaffung
 - Steuerung und Überwachung von Preis- und Vertragsanpassungen

Diese Qualifikationen bringen Sie mit:

- abgeschlossenes Studium (Bachelor, FH) mit betriebswirtschaftlichem und / oder technischem Schwerpunkt mit mindestens 3-jähriger Berufserfahrung im energiewirtschaftlichen Vertrieb oder zertifizierter Energiewirtschaftsmanager oder geprüfter Fachwirt für Energiewirtschaft (IHK) mit mindestens 5-jähriger Berufserfahrung im energiewirtschaftlichen Vertrieb
- erste Führungserfahrung wünschenswert
- sehr gute Kenntnisse des Energiemarktes, der einschlägigen Marktregeln und des Terminmarktes
- Kenntnisse der rechtlichen Basis des StromStG, EEG und KWKG sowie Kenntnisse im allgemeinen Wirtschafts- und Vertragsrecht (BGB, HGB)
- Kenntnisse des Risikomanagements
- hohe Vertriebsaffinität durch ausgeprägte Einsatzbereitschaft, Kommunikationsfähigkeit sowie Verhandlungssicherheit

Abteilungsleitung (m/w/d)*

Vertrieb Individualkunden

- hohe soziale Kompetenz bei gleichzeitiger Überzeugungsfähigkeit
- sicheres Auftreten, hohes Verantwortungsbewusstsein und ausgeprägte Integrationsfähigkeit
- Veränderungsbereitschaft sowie analytisches Denken
- sehr gute Kenntnisse im Umgang mit Präsentationstechniken einschließlich eines sicheren Umgangs mit MS Office (insbesondere MS Excel und PowerPoint) sowie Präsentationssicherheit
- Führerschein Klasse B

Darauf können Sie sich freuen:

- eine unbefristete Vollzeitstelle mit spannenden und eigenverantwortlichen Aufgaben in einem innovativen Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- die Möglichkeit, Ihr Fachwissen und Ihre Ideen einzubringen
- eine langfristige Perspektive mit nachhaltigen Entwicklungsmöglichkeiten in familiärer Atmosphäre und zentraler Waldstadtlage
- abwechslungsreiche Tätigkeiten bei flexiblen Arbeits- und Pausenzeiten, bei denen sich berufliches und privates Leben sehr gut verbinden lassen
- eine Vergütung nach TV-V sowie attraktive Sozialleistungen, betriebliche Alters- und Gesundheitsvorsorge

Tragen Sie zu Ihrer eigenen Erfolgsstory bei und werden Sie ein Teil des Heimatversorger-Teams!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen:
bewerbung@stadtwerke-iserlohn.de

Stadtwerke Iserlohn GmbH

Stefanstraße 4-8
58638 Iserlohn

www.stadtwerke-iserlohn.de



*Soweit in dieser Stellenausschreibung nur die männliche und/oder weibliche Form verwendet wird, sind damit – im Interesse der besseren Lesbarkeit – alle Geschlechter gemeint.