

## Stellenausschreibung

40/2019

Für das Unternehmen Stadtwerke Leipzig GmbH, Bereich Energielösungen, Abteilung Energielösungen Markt suchen wir einen

### Vertriebsmanager (m/w/d)

#### Die Schwerpunkte Ihres Aufgabengebietes sind:

- Verantwortlich für die Kundenakquise durch aktiven Vertrieb von Energielösungen und systematische Entwicklung von Kundenbeziehungen eines zugewiesenen Kunden- und Marktportfolios, fach- und termingerechte Ausarbeitung und Vorstellung des Angebots sowie Durchführung der Vertragsverhandlungen (mit Ziel Vertragsabschluss)
- Identifikation von Kundenbedürfnissen sowie von Marktpotenzialen durch kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Abschätzung des Kundenbedarfs und Ableitung von Lösungspotenzialen unter Einbindung von Projektingenieuren/Technikern zur gemeinsamen Entwicklung geeigneter Lösungen mit einem hohen Kundennutzen
- Erstellung und Umsetzung von Vermarktungs- und Angebotskonzepten
- Maßnahmen für die Direktkundenansprache durchführen, Produktpräsentation und Moderation auf Veranstaltungen, Messen und beim Kunden
- Kontinuierliches Kundenreporting inkl. Gesprächsauswertungen in den vorhandenen Systemen, selbstständiges Änderungsmanagement aller kundenrelevanten Daten und Vorgänge, Erstellung und Anwendung von Kundenentwicklungsplänen, eigenständige Gestaltung und Weiterentwicklung des Vertriebsprozesses

#### Auf diese Aufgaben sind Sie gut vorbereitet, wenn Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

- abgeschlossene Hoch- oder Fachhochschulausbildung mit technischer Ausrichtung, Verständnis zu energiewirtschaftlichen, technischen und marktlichen Fragestellungen, Zusatzqualifikation zum Energiemanager
- mehrjährige Berufserfahrung idealerweise im Vertrieb, in der Energie-, Telekommunikations- oder Dienstleistungsbranche, umfangreiches Netzwerk und Kundenbeziehungen zu Entscheidungsträgern in der Wirtschaft, PKW Fahrerlaubnis, bundesweite Reisebereitschaft
- hohe Vertriebsaffinität und Vertriebserfahrungen von technisch komplexen Projekten, Erfahrungen in der Anwendung moderner Kundenbeziehungsmanagementsysteme (derzeit CRM SAP und MS CRM) und Verkaufsmethoden in B2B Bereich sowie Präsentations- und Moderationstechniken
- Handlungs- und Problemlösefähigkeiten, unternehmerisches Denken und Handeln
- Kommunikations- und Durchsetzungsfähigkeit, Markt- und Kundenorientierung sowie Leistungsbereitschaft

Die Vergütung erfolgt nach dem gültigen Tarifvertrag des AVEU. Die reguläre Arbeitszeit beträgt bei dieser Stelle 38 Wochenstunden.

Bitte bewerben Sie sich vorzugsweise über unser [Online-Portal](#) oder senden Sie Ihre Bewerbung an [karriere.stadtwerke@l.de](mailto:karriere.stadtwerke@l.de). Bitte bewerben Sie sich auch, wenn Sie derzeit noch nicht im vollen Umfang alle Anforderungen an die Stelle erfüllen. Sofern wir im Rahmen des Auswahlverfahrens feststellen, dass Sie die maßgeblichen Eignungen vorweisen können und das Potenzial haben, die noch fehlende Qualifikation zu erwerben, besteht die Möglichkeit, diese in einem angemessenen und gestaltbaren Zeitraum nachzuholen.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an  
Herrn Steffen Schmidt  
Telefon: 0341 121-7033

**Gemeinsam bewegen wir mehr! Wir freuen uns über Ihr Interesse!**