



Sales Manager/in im Bereich Endkunden - Vertrieb (w/m/d)

Wir über uns

Die Unternehmensgruppe der Stadtwerke Völklingen ist ein Wirtschaftsunternehmen der Mittelstadt Völklingen mit über 230 Beschäftigten und einem jährlichen Umsatz von über 50 Mio. Euro. Aufgabe ist die Bereitstellung einer hundertprozentigen Versorgungssicherheit in den Bereichen **Strom, Wasser, Erdgas und Fernwärme**. Wir arbeiten lokal vor Ort daran, die Energiewende von morgen aktiv zu gestalten. Emissionsfreier Busverkehr, stabile und digitale Netze, öffentliche Ladeinfrastruktur in jedem Stadtteil sind nur einige von vielen Beispielen. Darüber hinaus sind wir verantwortlich für die **Umsetzung des öffentlichen Personennahverkehrs** in Völklingen, erbringen **energienahe Dienstleistungen** und verstehen uns als **Infrastrukturegeber der Region**.

Die **Stadtwerke Völklingen Vertrieb GmbH** bietet Versorgungslösungen für Privat-, Gewerbe- und Industriekunden mit dem Fokus auf die Mittelstadt Völklingen an. Sowohl für Strom, Erdgas, Fernwärme und Wasser ist sie der Mittelfeldspieler in der kommunalen Daseinsvorsorge sowie in der Bereitstellung innovativer Dienstleistungen im Bereich der Energieversorgung. Unsere gewerblichen als auch privaten Kunden erwarten von uns als Versorger effiziente und individuelle Lösungen über verschiedene, auch digitale Vertriebskanäle hinweg. Dies erfordert nicht nur agile Arbeitsmethoden, sondern auch neue Geschäftsmodelle sowie Produkte unter anderem mit digitalen Komponenten.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit und unbefristet einen Sales Manager/in im Bereich Endkunden - Vertrieb für die Stadtwerke Völklingen Vertrieb GmbH.

Du bist in das Team **Vertrieb** eingebunden. Deine Tätigkeitsschwerpunkte umfassen im Wesentlichen folgende Aufgaben:

- **Kundenakquise:** Du bist für Neu- und Bestandskunden hinsichtlich des gesamten B2C-Akquise-Prozesses für die Sparten Strom, Erdgas und E-Mobilität von der Terminvereinbarung über die Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss zuständig.
- **Produkt- und Prozessoptimierung:** Du arbeitest an der Entwicklung neuer und innovativer, auch digitaler Vertriebskanäle, -kampagnen und prozesse mit und bist für die Weiterentwicklung unsere Produkte und Preissysteme mitverantwortlich.
- **Kundenbeziehungen:** Du bist der zentrale Ansprechpartner im Unternehmen und für den Ausbau und die Intensivierung des direkten Kontakts mit unseren Kunden verantwortlich.

- **Kundenrückgewinnung:** Du behältst über unser ERP-System den Überblick hinsichtlich eingehender Kündigungen und siehst dies als Chance zur Einleitung von Customer-Winback-Maßnahmen an.
- **Interne Schnittstelle:** Du fungierst als Verbindungsglied zwischen Vertrieb, Back-office, Kundenservice, Abrechnung und energienahen Dienstleistungen auf der einen Seite und schulst unseren Kundenservice auf der anderen Seite, um unseren Kunden einen erstklassigen Service zu gewährleisten.

Als TOP-Arbeitgeber in der Region verfügen wir über ein hohes Ansehen. Wir pflegen einen konstruktiven Umgang miteinander verbunden mit dem Ziel, immer das beste Ergebnis zu erreichen.

Das solltest Du mitbringen

- Du verfügst über ein **erfolgreich abgeschlossenes wirtschafts- oder naturwissenschaftliches Studium oder über eine vergleichbare technische Qualifikation mit vertriebllichem Schwerpunkt** und bringst bereits erste Erfahrung im Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen mit.
- Du begeisterst und gewinnst Kunden (inbound) mit Deinem überzeugenden Auftreten in Akquise, Beratung und Verkauf.
- Du baust langfristige Beziehungen zu Key Accounts auf und pflegst diese.
- Eine ausgeprägte Kundenorientierung, Teamfähigkeit und eine hohe IT-Affinität sind für Dich eine Selbstverständlichkeit.
- Branchenerfahrung im Bereich der Energiewirtschaft sowie Kenntnisse in Marktkommunikationsprozessen (wie etwa im EnWG, GPKE, GeLi Gas, WIM) sind ein Plus, aber kein Muss.
- Du verfügst über eine überdurchschnittliche Leistungsbereitschaft und bist motiviert, Dich kontinuierlich weiterzubilden.

Wir pflegen den kollegialen Zusammenhalt, denn das Miteinander macht uns aus. Die Stadtwerke Völklingen bieten Dir

- eine attraktive tarifliche Vergütung nach dem TV-V mit 13. Monatsgehalt;
- eine 39-Stunden-Woche mit familienfreundlichen Arbeitszeiten, Home-Office sowie Gleitzeit;
- Dienstwagen zur beruflichen und privaten Nutzung;
- eine überdurchschnittlich hohe betriebliche Altersversorgung (Arbeitgeberanteil i.H.v. ca. 8,5 %);
- 30 Tage Jahresurlaub und eine zusätzlich bezahlte Freistellung am 24. und 31. Dezember eines Jahres;
- ein für Dich maßgeschneidertes Onboarding für Deinen optimalen Einstieg ins Unternehmen;
- eine kollegiale Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien sowie ein sachorientiertes Miteinander;
- vielfältige berufliche sowie persönliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten mit einem individuellen Fortbildungsbudget pro Jahr;

- weitere Benefits wie Diensträder, Zuschüsse zu gesundheitlichen Zusatzleistungen, Obst, Wasser und natürlich den besten Kaffee in der Region;
- eine vielseitige Tätigkeit mit viel Spielraum zum eigenverantwortlichen Handeln.

Das klingt nach Dir?

Dann freuen wir uns über Deine online-Bewerbung, die wir absolut vertraulich behandeln. Bitte bewirb Dich direkt über unser Bewerberportal unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung. Wenn Du vorab Fragen zur Stelle oder zum Bewerbungsverfahren hast, melde Dich einfach bei unserer Personalreferentin Daniela Jaekel unter der Rufnummer (+49 6898 150243). Wir freuen uns auf Dich!