



Die Stadtwerke Witten verstehen sich als Dienstleistungsunternehmen, welches die Bevölkerung im Versorgungsgebiet mit Energie und Wasser versorgt sowie die öffentlichen Bäder und eine Personenschiffahrt auf der Ruhr betreibt. Sicherheit, Zuverlässigkeit und Umweltfreundlichkeit sind u. a. Triebfedern des Unternehmens. Alle Beschäftigten der Stadtwerke sind Repräsentant:innen des Unternehmens. Und heute suchen wir eine kommunikationsstarke Persönlichkeit für den Vertrieb, die auch das Mindset in den Köpfen bewegen kann und den:die Kund:in in den Fokus rückt in der Rolle als

Projektleiter:in / Vertriebsmanager:in Marktbearbeitung

Fachliche Führung – Perspektive: Abteilungsleitung – Kommunales Stadtwerk

Darum dieses Stadtwerk: Modernes, kommunal geprägtes Stadtwerk mit familiärer Atmosphäre, Vergütung nach TV-V, Zusatzversorgungskasse, mobiles Arbeiten, Gewinnbeteiligung, Poolfahrzeuge, E-Ladesäulen, 31 Tage Urlaub und, und, und. Ein sicherer Arbeitgeber mit Fokus auf die Energie-, Wärme und Mobilitätswende.

Ziel der Aufgabe: Sie bauen die Marktbearbeitung / den Vertrieb in eine viel stärkere, auf den:die Kund:in fokussierte Organisation um. Sie starten in der Rolle als Projektleiter:in / Vertriebsmanager:in und werden perspektivisch neben der fachlichen dann auch – in absehbarer Zeit (je nach Qualifikation) – die disziplinarische Gesamtverantwortung für den Bereich Marktbearbeitung / Vertrieb übernehmen, in die Sie hineinwachsen können. Es gilt, Schritt für Schritt zu verändern; eine Evolution und keine Revolution begleiten. Sie können hier anpacken, zupacken, die Zügel in die Hand nehmen, gestalten, Ihre Handschrift schreiben. Sie dürfen bewusst hinterfragen, anders vorgehen, Transformation miterleben und mitformen.

Die Aufgabe im Einzelnen – ein Auszug:

- ▶ Marktbearbeitungsstrategien für die Individualkunden (Großkunden, WoWi, Gewerbe, individuelle Privatkunden) und Standard-Privatkunden entwickeln mit Blick auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse und die Customer Journey.
- ▶ Die gewachsenen Strukturen mit Bedacht aufbrechen.
- ▶ Prozesse end-to-end, mit dem richtigen Händchen für die Mitarbeiter:innen, führen.

Ihre Basis: Ihre Ausbildungsbasis ist gerne, aber nicht zwingend, die eines Studiums der Wirtschaftswissenschaften, der Betriebswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens. Vorzugsweise, weil der Einstieg leichter erfolgt, haben Sie energiewirtschaftliche Kenntnisse; vielleicht sind Sie heute in der Telekommunikation, bei einer Versicherung – also da, wo es Massenprozesse im Vertrieb zu steuern gilt. Sie haben auf alle Fälle einschlägige und längere Erfahrung in der aktiven Kundenansprache in einer Führungsrolle – keine Einzelgänger/Key-Account-Management-Funktion! Sie können Vertriebskanäle steuern und aufbauen, haben hohes, prozessstarkes (Kunden-)Verständnis und idealerweise SAP-Systemkenntnisse.

Persönlichkeiten mit dem Vertriebsgen sind fix und greifen zum Hörer oder schreiben uns an: apply@keppler-personalberatung.de. Claudia Keppler und Maximilian Keppler stehen Ihnen für erste Fragen unter Telefon (0177) 2764873 oder (0151) 73031991 zur Verfügung. Ein Dossier mit Informationen zur Rolle und den Stadtwerken Witten GmbH halten wir für Sie bereit.