



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 die Kund:innen viel stärker als bisher 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 den Vertrieb in eine viel stärkere, auf die Kund:innen fokussierte Organisation um. Sie starten in der Rolle als Projektleiter:in/Vertriebsmanager:in und werden perspektivisch neben der fachlichen dann auch – je nach Qualifikation – die disziplinarische Gesamtverantwortung für den Bereich Marktbearbeitung/Vertrieb übernehmen. 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:

- ▶ Aufbau und laufende Entwicklung von Marktbearbeitungsstrategien
- ▶ Kundengruppenindividuelle Erarbeitung von Umsatz und Gewinnzielen; skalierbare Produkte und Einzellösungen verkaufen ebenso wie Konzepte und Lösungen
- ▶ Operative Steuerung der Marktbearbeitungssegmente über die kundengruppene geeigneten Kanäle
- ▶ Verantwortung für geeignete Vertriebsaktionen auf diversen Kanälen u. a. Social-Media-Kampagnen
- ▶ Aktive:r Repräsentant:in der Stadtwerke Witten bei diversen öffentlichen-, Verbands- oder Kundenveranstaltungen
- ▶ Sparringspartner:in bei der Entwicklung und Etablierung eines CRM-Systems zur ganzheitlichen Sicht auf die Kunden(gruppen)
- ▶ Die gewachsenen Strukturen mit Bedacht aufbrechen
- ▶ Das Team fachlich führen; die Menschen mitnehmen auf dem Weg der Transformation

### 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; oder vielleicht sind Sie heute in der Telekommunikation, bei einer Versicherung oder sind als Consultant in einer energiewirtschaftlichen Beratungsgesellschaft. Sie bringen einschlägige und längere Erfahrung in einer (fachlichen) Führungsrolle und in der aktiven Kundenansprache mit. Sie können Vertriebskanäle steuern und aufbauen, haben hohes, prozessstarkes (Kunden-)Verständnis und idealerweise IT- und SAP-Systemkenntnisse.

### Interessiert?

Persönlichkeiten mit dem Vertriebsgen sind fix und greifen zum Hörer oder schreiben uns an: [apply@keppler-personalberatung.de](mailto: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.

Datenschutz war und ist schon immer ein Thema, das wir sehr ernst nehmen. Ihre Daten werden für das laufende Projekt bei uns gespeichert und mit Abschluss des Projektes vollständig gelöscht. Mehr zu unserer Datenschutzrichtlinie finden Sie auf unserer Homepage: [www.keppler-personalberatung.de](http://www.keppler-personalberatung.de)