



Die **Versorgungsbetriebe Hoyerswerda GmbH** (VBH) ist ein Tochterunternehmen der SWH Städtische Wirtschaftsbetriebe Hoyerswerda GmbH und gehört zu einem dynamischen Verbund von Unternehmen im Besitz der Stadt Hoyerswerda. Sie zählt ca. 114 Mitarbeiter und hat einen Jahresumsatz von ca. 40 Mio. EUR. Die VBH sorgt für die umweltgerechte Wiederaufbereitung des Abwassers und versorgt Einwohner und Industriekunden aus Kommune und Umland mit Strom, Gas, Fernwärme und Trinkwasser. Das Versorgungsgebiet umfasst ca. 35.000 Einwohner.

In unserem Service Center *Energiewelt* ist jeder Arbeitstag spannend und abwechslungsreich. Denn täglich wenden sich zahlreiche Kunden und Interessenten über die verschiedenen Kanäle mit ihren speziellen Anliegen an unser Team. Als Verkaufsprofi reagieren Sie in geeigneter Weise auf diese Kontakte da Sie die Anforderungen des Marktes und die damit verbundenen Kundenbedürfnisse bestens kennen.

Mit ausgeprägtem Servicegedanken und Herzlichkeit meistern Sie das fordernde Arbeitsumfeld nach Innen und Außen. Dazu nutzen Sie stets moderne Kommunikations- und Arbeitsmittel.

Um die Kunden begeistern zu können, suchen wir Verstärkung für unser Team des Sachgebietes Service & Geschäftsprozesse im Bereich Vertrieb einen

Mitarbeiter Front Office / Kundenberater (m/w/d).

Ihre Aufgaben und Kompetenzen:

- Bearbeitung, Steuerung und Dokumentation vorgetragener Kundenanliegen über alle Kanäle
- Pflege der Kunden- u. Auftragsdaten im Abrechnungs-u. CRM-System
- Vorbereitung und Optimierung von Kundenbindungsmaßnahmen
- Unterstützung bei der Durchführung von Veranstaltungen und Vertriebsaktionen
- Optimierung des Angebots- und Vertragsmanagements
- Aufbereitung von Statistiken
- Erledigung von Sonderaufträgen
- Projekt- und Netzwerkarbeit

Ihr Profil:

- kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation mit ersten Erfahrungen im Energievertrieb
- Stark im Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, Erfahrungen in der Akquise, Beratung und Verkauf durch empathisches und überzeugendes Auftreten
- Professionelles Auftreten und nachweisbare Ergebnisse der erfolgreichen Kundenentwicklung
- Zielorientiertes Handeln, unternehmerisches Denken und Einstellung auf wechselnde Gesprächspartner
- gute Kenntnisse von Vertriebsstrukturen und -prozessen sowie digitale Affinität
- idealerweise Erfahrungen mit Navision Dynamics 365
- ausgeprägte Teamfähigkeit und solidarisches Denken

Unser Angebot:

- ein abwechslungsreiches, verantwortungsvolles und gestaltbares Aufgabengebiet
- flache Hierarchien in einem spannenden Aufgaben- u. Verantwortungsbereich
- Vergütung nach Tarif sowie attraktive betriebliche Zusatzleistungen
- flexibles Arbeitszeitmodell in einem familienfreundlichen Unternehmen





Wenn Sie dieses Gesamtpaket in einem erfolgreichen und zukunftssicheren Unternehmen reizt, dann schicken Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen online bis zum 28.05.2021 mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des nächstmöglichen Eintrittstermins an:

karriere@swh-hy.de

Der Schutz Ihrer Daten ist uns ein besonderes Anliegen. Unsere Datenschutzinformation zum Bewerbungsverfahren finden Sie unter:

<https://www.swh-hy.de/de/datenschutz.html>