

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 130 Mitarbeiter und hat einen Jahresumsatz von ca. 54 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. 32.000 Einwohner.

Wir, das VBH-Team, verstehen uns als Motor für einen erfolgreichen Strukturwandel mit nachhaltigen Lösungen für die Energiewende in der Lausitz. Mit Engagement und Leidenschaft bereiten wir Investitionen in klimaneutrale Erzeugungsanlagen, E-Mobilität und Digitalisierung vor. Bereits heute entwickeln wir innovative Dienstleistungen für die Energie- und Trinkwasserversorgung, Abwasserentsorgung und Fernwärme von morgen. Der Schlüssel dafür ist ein starkes Team.

Wir freuen uns auf Sie als

Key Account Manager (m/w/d)

Gemeinsam im Team des Vertriebs begeistern Sie Kunden für unsere Produkte und Dienstleistungen.

Ihre Aufgaben:

- Gewinnung, Betreuung und Entwicklung von Geschäftskunden und Beratung zu allen Fragestellungen des Vertriebsportfolios im Innen- und Außendienst
- Managen individueller Angebote von unternehmerischer Bedeutung, von der Planung
- bis zur finalen Unterzeichnung, mit einem interdisziplinären Team
- Mitarbeit bei der Entwicklung neuer, innovativer Ideen, Strategien und Geschäftsmodelle
- Netzwerkpflege zu Neu- und Bestandskunden
- Erfüllung von Erlös- und Absatzzielen sowie die Berichterstattung direkt an die Geschäftsleitung
- Schnittstellenfunktion - konstruktive und kooperative Zusammenarbeit mit Mitarbeitern aus anderen Servicebereichen im Unternehmen
- Optimierung der bestehenden Vertriebsprozesse und Weiterentwicklung des Vertriebsteams
- Beschaffungsmanagement in Abstimmung mit dem Portfoliomanagement

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im wirtschaftlichen oder technischen Bereich oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung als Sales Manager oder Key Account Manager, idealerweise in der Energiewirtschaft
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung sowie analytische und organisatorische Fähigkeiten
- Stark im Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, Erfahrungen in Akquise, Beratung und Verkauf durch empathisches und überzeugendes Auftreten
- Zielorientiertes Handeln, unternehmerisches Denken und Einstellung auf wechselnde Gesprächspartner
- Gute Kenntnisse von Vertriebsstrukturen und -prozessen sowie digitale Affinität

Unser Angebot:

- Eine leistungsgerechte Entlohnung nach Tarif sowie attraktive betriebliche Zusatzleistungen
- Einen regionalen Arbeitsplatz mit langfristiger Perspektive
- Qualifizierte und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein Team mit dem die Zusammenarbeit Spaß macht
- 30 Tage Urlaub
- Kostenfreie Getränkeversorgung sowie Essenzuschuss für konzerneigene Kantine

Wenn Sie dieses Gesamtpaket in einem erfolgreichen und zukunftssicheren Unternehmen reizt, dann schicken Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen online **bis zum 05.04.2024** 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>