

STELLENAUSSCHREIBUNG

STADTWERKE MERSEBURG GMBH

Als regionaler Energie- und Telekommunikationsdienstleister bieten wir unseren Kundinnen und Kunden in und um Merseburg vor allem Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Wärmeversorgung, Stromversorgung sowie Telekommunikation an. Wir bauen unser Portfolio an Anlagen im Sektor „Erneuerbare Energien“ seit vielen Jahren konsequent aus. Unseren Privat- und Businesskunden können wir Internet, Telefonie und TV mit hohen Bandbreiten auf Basis VDSL, DOCSIS und Glasfaser anbieten.

Unser Energie- und Umweltmanagement zielt darauf ab, unsere Umweltleistung stetig zu verbessern und so schädliche Einflüsse auf unsere Natur zu minimieren. Die Reduktion klimaschädlicher Gase und die Verbesserung der CO₂-Bilanz unserer Produkte sind wesentliche Bestandteile unserer Bemühungen.

Wir suchen einen engagierten

Mitarbeiter im Vertrieb für Energiedienstleistungen (m/w/d) in Vollzeit (38 h/Woche) in unbefristeter Anstellung

für unser Team.

IHRE AUFGABEN:

- ✦ Strategischer Aufbau:
 - Aktive Mitgestaltung und Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs Energiedienstleistungen Kundenbetreuung
- ✦ Kundenakquise:
 - Aktive Ansprache und Gewinnung von Neukunden (Privat- und Geschäftskunden) für gesamtes Portfolio an Energiedienstleistungen
 - Erstellung von Angeboten und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- ✦ Kundenbetreuung:
 - Umfassende und bedarfsgerechte Beratung unserer Kunden zu den Themen Photovoltaik, Wärmepumpen, Energiespeicher und E-Mobilität
 - Bearbeitung von Kundenanfragen und Reklamationen
 - Durchführung von Vertragsverhandlungen und -abschlüssen
- ✦ Netzwerkaufbau und Projektmanagement:
 - Aufbau und Pflege langfristiger Kooperationen und Geschäftspartner
 - Begleitung von Projekten von der ersten Anfrage bis zur erfolgreichen Umsetzung in Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- ✦ Marktanalyse:
 - Beobachtung und Analyse des EDL-Marktes und der Wettbewerber
 - Identifizierung von Potenzialen für den Ausbau des Geschäftsbereiches

- Mitwirkung bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien und -konzepten
- ✦ Weitere Aufgaben:
 - Mitwirkung bei der Planung und Durchführung von Marketingaktionen.
 - Erstellung von Berichten und Statistiken
 - Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen des Stadtwerks und externen Akteuren/Behörden

DAS BRINGEN SIE MIT:

- ✦ Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung – idealerweise in den Bereichen Energiedienstleistungen, Bau, Haustechnik oder verwandten Branchen
- ✦ Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung (z.B. Energiewirtschaft, Elektro, SHK, Bau, Groß- und Außenhandel)
- ✦ Alternativ: Studium oder Weiterbildung (z. B. Techniker/-in, Meister/-in) in den Bereichen Erneuerbare Energien, Energiewirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar
- ✦ Gerne auch als Quereinsteiger mit relevanter Vertriebserfahrung (B2C/B2B) und einer hohen Affinität zu energiewirtschaftlichen Themen
- ✦ Fundierte Kenntnisse im Bereich erneuerbare Energien (z. B. PV, Wärmelösungen, Energiespeicher, Elektromobilität)
- ✦ Hohes Interesse an Geschäftsentwicklung und Freude daran, neue Themenstrukturen aktiv mitzugestalten
- ✦ Sicherer Umgang mit MS Office, Führerschein Klasse B
- ✦ Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- ✦ Kommunikationsstärke kombiniert mit unternehmerischem Denken
- ✦ Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise

Quereinsteiger mit energiewirtschaftlichem Verständnis, Lernbereitschaft und Interesse an Energiethemen sind ebenfalls herzlich eingeladen, sich zu bewerben.

DAS BIETEN WIR IHNEN:

- ✦ Ein attraktives Festgehalt nach dem Tarifvertrag energie- und versorgungswirtschaftlicher Unternehmen (AVEU)
- ✦ Die Gelegenheit, an zukunftsweisenden Themen wie Energiewende, Nachhaltigkeit und Versorgungssicherheit zu arbeiten - mit echtem Impact.
- ✦ Ein vielseitiges und anspruchsvolles Aufgabengebiet mit Raum für persönliche Weiterentwicklung
- ✦ Eine wertschätzende Unternehmenskultur, flache Hierarchien, ein motiviertes Team in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- ✦ Unser Standort ist zentral gelegen und gut mit ÖPNV erreichbar - inklusive Parkmöglichkeiten und kurzen Wegen im Arbeitsalltag

IHRE BENEFITS:

- ✦ 30 Tage Urlaub pro Jahr
- ✦ 13. Monatsgehalt
- ✦ 3 Karenztage pro Jahr
- ✦ Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeitmodell)
- ✦ Homeoffice (2 Tage/Woche)
- ✦ Kostenloser Firmenstellplatz oder Zuschuss zum ÖPNV-Ticket
- ✦ Regelmäßige Team- und Firmenevents

ART DER STELLE:

Wir suchen ab sofort einen **Mitarbeiter im Vertrieb für Energiedienstleistungen (m/w/d) in Vollzeit (38 h/Woche)** in unbefristeter Anstellung.

Start: ab sofort
Branche: Energiewirtschaft

Chancengleichheit und selbstbestimmte Teilhabe schwerbehinderter und gleichgestellter Personen sowie eine respektvolle Zusammenarbeit sind innerhalb unseres Unternehmens fest verankerte Grundsätze. Deshalb werden schwerbehinderte Bewerberinnen und Bewerber bei gleicher Eignung bevorzugt berücksichtigt.

KONTAKT:

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums an:

Frau Hilal Orhan-Hanslik
hr@sw-merseburg.de