

Die **Stadtwerke Hameln Weserbergland GmbH** ist ein modernes kommunales Energieversorgungs- und Infrastrukturunternehmen im Landkreis Hameln-Pyrmont. Als mittelständischer Energieversorger stellen wir uns täglich den Herausforderungen des Energiemarktes. Wir sind bodenständig und verfügen über moderne Unternehmensstrukturen, Produkte und Abläufe. Bei uns haben Sie zudem vielfältige Gestaltungsspielräume. Bringen Sie sich selbst, Ihre Kompetenzen und Ihre Ideen bei uns ein: als Kollege und als Mensch. Sie haben eine Vielfalt an Möglichkeiten sich bei uns weiterzuentwickeln – denn es ist uns wichtig, dass es Ihnen gut geht. Heute, morgen und in Zukunft.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit eine

Vertriebsleitung Energie- und Dienstleistungsprodukte (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Strategische und operative Verantwortung für den Vertrieb von Energie- und Dienstleistungsprodukten
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung des Vertriebsteams
- Weiterentwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien zur Erreichung der Unternehmensziele
- Analyse von Marktpotenzialen und Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen sowie Identifikation von Kundenbedürfnissen
- Steuerung, Optimierung und Digitalisierung der Vertriebsprozesse und -strukturen
- Verantwortung für die Energiebeschaffung und das Vertragsmanagement entsprechend des Beschaffungshandbuchs
- Beobachtung und Analyse von Energiemärkten zur Optimierung der Beschaffungsstrategie
- Mitwirkung bei Wirtschaftsplanung, Berichtswesen und Jahresabschlussarbeiten für den Bereich
- Repräsentation der Stadtwerke Hameln Weserbergland auf Messen und Veranstaltungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschafts- oder Ingenieurwissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Energiewirtschaft mit fundierten Kenntnissen in der Energiebeschaffung
- Führungserfahrung und nachweisbare Erfolge im Aufbau und der Leitung von Vertriebsteams
- Starke Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Kundenorientierung und ein hohes Maß an Eigeninitiative
- Sicherer Umgang mit MS Office und Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen
- Regionale Verbundenheit und die Bereitschaft, sich in Hameln zu engagieren

Wir bieten:

- Know-how, Sicherheit und eine leistungsgerechte Vergütung mit 13 Gehältern gemäß Tarifvertrag für Versorgungsbetriebe und einer zusätzlichen erfolgsbasierten Sonderzahlung
- eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem sinnvollen Arbeitsumfeld bei einem zukunftsorientierten und regional verwurzelten Energiedienstleister
- betriebliche Altersvorsorge (VBL) und Vermögenswirksame Leistungen (VwL) zur Schließung Ihrer Versorgungslücke im Alter
- flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Urlaub (der 24. & 31.12. sind zusätzlich frei) und der Ausgleich von Mehrarbeit durch Gleittage ermöglichen Ihnen, Privatleben und Beruf bestmöglich im Gleichgewicht zu halten
- Möglichkeit zum Mobilen Arbeiten
- Firmenfitness mit Hansefit, Dienstradleasing über BusinessBike, Jahreskarte für unsere Schwimmbäder und weitere Corporate Benefits im Konzern runden das Angebot ab
- Mitarbeitertarife im Strom- und Wärmebereich
- kostenlose Mitarbeiterparkplätze in Innenstadtnähe
- individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- eine betriebsärztliche Betreuung für Gesundheitsthemen, Förderung der Ergonomie am Arbeitsplatz durch höhenverstellbaren Schreibtisch, Bildschirmarbeitsplatzbrille und rückengerechten Bürostuhl

Klingt abwechslungsreich?

Ist es auch. Denn neben Ihrem Tagesgeschäft kommt mit der Digitalisierung der Energiewende ein spannendes und innovatives Arbeitsumfeld auf Sie zu.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail an bewerbung@stwhw.de mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres möglichen Eintrittstermins.

Ihre Ansprechpartnerin ist Nina Rose, 05151 788-170, n.rose@stwhw.de