



### Die Ausgangssituation

Unser Auftraggeber ist der führende Energieversorger seiner Region in Rheinland-Pfalz. Mit seinen Angeboten sorgt das Unternehmen dafür, dass sich Menschen in ihrem Zuhause wohlfühlen, Gewerbetreibende und Unternehmen sicher versorgt am Arbeitsplatz sind und für eine gesamte Region die Weichen für die Energiewende gestellt werden. Das Unternehmen ist verwurzelt in der Tradition und hat den Blick in die Zukunft gerichtet. Hierzu verfolgt es konsequent den Ausbau zukunftsweisender Bereiche wie Elektromobilität, Smart Living und Energiedienstleistungen (EDL). Im Bereich EDL ist der Energieversorger aktiv und erfolgreich in der Region und weit darüber hinaus für seine Kunden aus der Immobilienwirtschaft, der Industrie, dem Gewerbe sowie für Kommunen. Die Produktpalette ist umfangreich und reicht von standardisierten Wärmeversorgungs-lösungen für die Wohnungswirtschaft bis hin zu individuellen Versorgungskonzepten (Wärme, Kälte, elektrische Energie) für die Industrie. Nahwärmenetze zur Versorgung ganzer Quartiere, Kraft-Wärme-Kopplung, Wärmepumpen, Biomasse oder regenerative Energien sind nur einige der Produkte und Dienstleistungen, die das Unternehmen im Rahmen der Projektierung zum Einsatz bringt. Ziel des Unternehmens ist der Ausbau der führenden Marktposition im Bereich Energiedienstleistungen in der Region. Dies erfordert sowohl eine kontinuierliche Erweiterung des Leistungsspektrums wie auch eine konsequente Nutzung von Wachstums- und Optimierungschancen. Hierfür braucht es Manpower und somit Verstärkung. Gesucht wird eine Persönlichkeit in der Funktion als

## Vertriebsmanager Energiedienstleistungen – EDL (m/w/d)

Dezentrale Energieversorgung –  
Energieslösungen durch Nahwärme –  
Contracting –Quartierskonzepte

### Das Leitmotiv:

Gute Ideen voller Energie für die Energiewende!

### Ihr Job:

Die vollumfängliche Projektentwicklung und die intensive Betreuung Ihrer Kunden vom ersten Kundenkontakt über die Bedarfsanalyse und Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss und der weiteren Projektbegleitung bis zur Inbetriebnahme der von Ihnen und dem Team konzipierten Anlagen.

### Die To Do's:

Neukundenakquisition und der Aufbau der Kundenbeziehungen, Steuerung von Vertriebskampagnen online und offline, Kundenpflege, technische, kalkulatorische und vertragliche Ausarbeitung von Energiekonzepten wie beispielsweise Energiedienstleistungen rund um die effiziente Wärme- und Kälteversorgung, Wärmeliefer-Contracting, Dezentrale Energieerzeugung, Regenerative Energien, Kraft-Wärme-Koppelung, Nahwärmenetze, Optimierung von Heizungssystemen. Das Führen der agilen Projektteams im Rahmen des Projektmanagements über die Abteilungen hinweg, mit internen und externen Spezialisten für Planung, Recht und Controlling sowie mit relevanten Stakeholdern (Lieferanten, Kommunen, Fachplaner, Fördermittelgeber, Behörden etc.).

### Was es braucht:

Ihre Freiheit im Kopf für Innovationen und den Mut und Ehrgeiz für neue Themen! Es braucht auch mehr Ihre technische Expertise als die kaufmännische. Aber auch diese ist wichtig und wird Ihnen als Vertriebsmanager helfen, Ihr Gegenüber noch leichter für Ihre Energiekonzepte zu begeistern, wenn Sie Zahlen, technische Machbarkeiten und das Big Picture der Gesamtkonzeption zusammenspielen lassen.

### Warum Sie das können?

Sie haben ein abgeschlossenes Studium zum Wirtschaftsingenieur oder im Fachbereich Energie- und Umweltplanung oder Versorgungstechnik oder Elektrotechnik oder Erneuerbare Energien oder, oder, oder. Ja, auch mit einer vergleichbaren Aus- und Weiterbildung und entsprechender Berufserfahrung sind Sie herzlich willkommen. Denn wichtiger als die Ausbildungsbasis ist uns Ihre Berufserfahrung: Vielleicht sind Sie heute bei einem Energiedienstleister, einem Planungsbüro oder beim Anlagenbauer/Hersteller.

### Sie persönlich:

brennen für den technischen Vertrieb, lehnen sich vor und nicht zurück, sind organisiert und selbstbewusst und wollen Teil der Energiewende sein.

### Sind Sie neugierig geworden? Wir sind auf alle Fälle neugierig auf SIE!

Viel mehr erfahren Sie in unserem Dossier. Fordern Sie dieses an unter [apply@keppler-personalberatung.de](mailto:apply@keppler-personalberatung.de). Oder Sie rufen an. Claudia Keppler-Brückmann, steht Ihnen für erste Fragen unter [04631\) 56 444 26](tel:046315644426) oder [0177\) 2764873](tel:01772764873) zur Verfügung.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte an [apply@keppler-personalberatung.de](mailto:apply@keppler-personalberatung.de) unter der **Kennziffer 13919**.

Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich.

*Wir legen großen Wert auf geschlechtliche Gleichberechtigung. Aufgrund der besseren Lesbarkeit des Textes wird nur eine Geschlechtsform gewählt. Das impliziert keine Benachteiligung des anderen Geschlechts.*

Datenschutz war und ist schon immer ein Thema, das wir sehr ernst nehmen. Ihre Daten werden für das laufende Projekt bei uns elektronisch gespeichert. Mit Abschluss des Projektes löschen wir Ihre Daten vollständig. Mehr zu unserer Datenschutzrichtlinie finden Sie [hier](#).