



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 regenerative Energien, Elektromobilität, Digitalisierung und energieeffiziente 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 Wärmeversorgungslösungen für die Wohnungswirtschaft bis hin zu individuellen Versorgungskonzepten (Wärme, Kälte, Dampf, elektrische Energie) für die Industrie. Nahwärmenetze zur Versorgung ganzer Quartiere, Kraft-Wärme-Kopplung, Wärmepumpen, Biomasse, Elektromobilität 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 ein kundenorientierter

Vertriebsingenieur (m/w/d) Energiedienstleistungen – EDL

**Dezentrale Energieversorgung –
Energieslösungen durch Nahwärme –
Contracting – Quartierskonzepte**

Das Leitmotiv:

Gute Ideen voller Energie für die Energiewende!

Ihr Job:

Die intensive Betreuung der Kunden – auch Neukundenansprache – vom ersten Kundenkontakt über die Bedarfsanalyse und Angebotserstellung bis hin zum Vertragsabschluss sowie die weitere Projektsteuerung in agilen Teams.

Die To-dos:

- ▶ Analyse von Marktanforderungen und -potentialen
- ▶ Ausbau von Kundenbeziehungen im Vertriebsgebiet Rheinland-Pfalz, Hessen, Baden-Württemberg, Saarland
- ▶ Neukundenakquisition und Bearbeitung identifizierter und bestehender Leads
- ▶ Technische, kalkulatorische und vertragliche Ausarbeitung von Energiekonzepten wie Wärme- und Kälteversorgung, Wärmeliefercontracting, dezentrale Energieerzeugung, regenerative Energien, Kraft-Wärme-Kopplung, Nahwärmenetze, Optimierung von Heizungssystemen
- ▶ Mitarbeit in und zeitweise fachliche Führung von agilen Projektteams im Rahmen des Projektmanagements – kaufmännisch und technisch
- ▶ Zusammenarbeit mit unterschiedlichen 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 Ihre technische Expertise genauso wie Ihr kaufmännisches Handeln. Sie schaffen es, Ihre Ansprechpartner (Technische Leiter, Geschäftsführer, Betriebsleiter, technischer Einkauf) für die Energiekonzepte des Unternehmens 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- oder Versorgungstechnik oder Elektrotechnik oder erneuerbare Energien oder, oder, oder. Ja, auch mit einer vergleichbaren Aus- und Weiterbildung und entsprechender Berufserfahrung (die dann ein Studium ersetzen kann) sind Sie herzlich willkommen. Vielleicht sind Sie heute bei einem Energiedienstleister, einem Planungsbüro oder beim Anlagenbauer/Hersteller. Das, was Sie noch nicht können, bringt das Unternehmen Ihnen bei. Sie werden mit den Aufgaben wachsen. Ihre intrinsische Motivation ist Ihre Antriebsfeder.

Sie persönlich:

sind Vertriebsingenieur aus Leidenschaft, 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. Oder Sie rufen an. Claudia Keppler-Brückmann steht Ihnen für erste Fragen unter [04631\) 56 444 26](tel:04631564426) oder [0177\) 2764873](tel:01772764873) zur Verfügung.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte an apply@keppler-personalberatung.de unter der **Kennziffer 71220**.

Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich.

Das Corona-Virus verändert vieles. Wir halten uns an AHA. Wir passen unsere Arbeitsprozesse an und „treffen“ Sie im ersten Schritt via Videokonferenz!

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

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 auf unserer Homepage: