



Unser Auftraggeber ist die EWR in Worms. Seit mehr als 100 Jahren ist das Energieversorgungsunternehmen in Rheinhessen, dem hessischen Ried und der Pfalz aktiv. Rund 600 Mitarbeiter:innen arbeiten an der sicheren, zuverlässigen und nachhaltigen Versorgung von über 260.000 Kund:innen im Versorgungsgebiet mit Strom, Gas, Wasser, schnellem Internet und innovativen Energiedienstleistungen. Im Zuge einer neu erstellten Vertriebsstrategie richtet der Vorstand die gesamte Abteilung Vertrieb neu aus. Die Vertriebssteuerung (und -entwicklung) rückt stärker in den Fokus hin zu einer Data-driven-Company. Gesucht wird ein:e Treiber:in mit Spaß an Pionierarbeit in der dienstleistenden Funktion als

Leiter:in Vertriebssteuerung und -entwicklung bei einem führenden Energieversorger

Entwicklung hin zu einer Data-driven-Company

Darum dieses Unternehmen:

Weil, 38-h-Woche, bis zu 5 Tage mobiles Arbeiten, kostenfreie E-Ladesäulen, Kulturförderung der Stadt Worms, attraktives Drumherum in und um Worms, EWR-Akademie, zusätzliche Rente, Rabatte, Fahrradleasing, Urlaubsgeld, attraktives Gehalt etc.

Darum diese Position:

Ziel ist es, eines der führenden Energieversorgungsunternehmen im Bereich Vertriebssteuerung und Data-driven-Sales-Company zu werden. Gemeinsam mit Ihrem Team liefern Sie zahlen- und datenbasierte Informationen für die Vertriebssteuerung und Kennzahlenmeetings, entwickeln Dashboards für unterschiedliche Abteilungen und Führungsstufen und prüfen den Verlauf der Wirtschaftlichkeit über die Dauer von Projekten und Contractinglösungen im EDL-Bereich. In Ihrer Funktion berichten Sie direkt an den Vorstand, sind dessen Sparringpartner:in und er Ihrer!

Einige der To-Do's gemeinsam mit Ihrem Team:

- ▶ administrative Verantwortung für das Target Planning, Performance-Messungen/Data Analytics - Mittelfristplanung
- ▶ KPI-Planungen und -Messung; Reporting-Prozesse definieren und aufbauen
- ▶ Anreicherung von Datenpools und der Datenmodellierung
- ▶ Power BI-Dashboards entwickeln für z. B.: das Vertriebscontrolling und für Vertriebsmaßnahmen
- ▶ ein zukünftig performantes und sicheres Data Engineering schaffen
- ▶ Ad-hoc-Analysen fahren in den Bereichen Privatkundenvertrieb, RLM- und Sonderkund:innen sowie Energy Solutions

Was es dafür braucht:

ein Studium der Betriebswirtschaftslehre, der Wirtschaftsinformatik, der (angewandten) Mathematik, der Physik, der Volkswirtschaftslehre, des Wirtschaftsingenieurwesens oder eine vergleichbare Qualifikation. Sie sind fit in Statistik, Power BI, haben eine hohe Zahlenaffinität, gerne fundierte Kenntnisse in SQL, Python oder R. Vorteilhaft sind Kenntnisse der Energiewirtschaft. Das sind die Fakten. Persönlich sind Sie freundlich, aber durchsetzungsstark, fordernd und gebend, intelligent by nature, aber nicht abgehoben, können kommunizieren, sind Versteher:in und Lösungsbringer:in.

Wollen wir ins Gespräch kommen?

Viel mehr zur Position und dem Unternehmen im Dossier: Bitte anfordern unter apply@keppler-personalberatung.de oder rufen Sie uns an! Claudia Keppler und Maximilian Keppler stehen Ihnen für erste Fragen unter Telefonnummer (0177) 2764873 zur Verfügung. Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung an apply@keppler-personalberatung.de.

Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich. Datenschutz war und ist schon immer ein Thema, das wir sehr ernst nehmen. Ihre Daten werden für das laufende Projekt bei uns gespeichert und mit Abschluss des Projektes vollständig gelöscht. Mehr zu unserer Datenschutzrichtlinie finden Sie auf unserer Homepage: www.keppler-personalberatung.de