

und Versorger stellt sie die Lebensadern der Stadt Flensburg und sorgt für marktgerechte und zuverlässige Energiebelieferung ihrer Haushalts- und Geschäftskunden. Bundesweit einzigartig ist der Marktanteil bei Fernwärme. Mit über 90% ist Flensburg hier führend – für das Versorgungsunternehmen ein prominentes Alleinstellungsmerkmal im Markt und gewichtiger Wettbewerbsvorteil.

Der strategische Überbau basiert auf ökologischer, ökonomischer und sozialer Nachhaltigkeit und bestimmt die Unternehmensausrichtung – sei es in der Erzeugung, im digitalen Ausbau oder regionalen Engagement. Denken und Handeln sind auf zukünftige Generationen ausgerichtet und somit Zeugnis unternehmerischer Weitsicht.

Vor diesem spannenden Hintergrund suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine menschlich und fachlich überzeugende Führungspersönlichkeit, die mit Lösungsorientierung und Leidenschaft Mitarbeitende und Kunden begeistert, als

GESCHÄFTSBEREICHSLEITER^{W/M/D} VERTRIEB GERN B2C-ERFAHRENER SALES MANAGER

In dieser strategisch bedeutenden Position unterstehen Sie direkt dem Alleingeschäftsführer. Mit Ihrem kompetenten, engagierten 70-köpfigen Team leben Sie Vertrieb, steuern operativ und strategisch die Geschäftsfelder B2C & B2B – regional und bundesweit – und sorgen mit der (Neu-)Ausrichtung des Kundenservice konsequent für Bürgernähe und Kundenzentriertheit.

Ihre Aufgaben

- Als erfahrene Führungskraft agieren Sie auf Augenhöhe, entwickeln Kompetenzen und Fähigkeiten Ihrer Mitarbeitenden zielgerichtet weiter, stärken eine Vertrauenskultur und fördern Kooperation und Eigenverantwortlichkeit.
- Sie digitalisieren und optimieren messbar die Vertriebsprozesse und binden Beteiligte durch zeitnahe, klare Kommunikation aktiv in Veränderungsprozesse ein. Digitalisierung begreifen Sie als Erfolgsfaktor für die gesamte vertriebliche Prozesskette.
- Mit Ihrem Team reichern Sie das bestehende Produktportfolio intelligent an: Bei der Implementierung neuer energienaher Dienstleistungen und Erschließung neuer Vertriebskanäle beziehen Sie Cross- und Up-Selling-Potenziale sowie Effizienz- und Kostenaspekte in Ihre gemeinsamen Vertriebsprojekte ein.
- Als impulsgebende Vertriebsleitung garantieren Sie die konsequente Fortentwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie.
- Gegenüber relevanten Stakeholdern fungieren Sie als erster Ansprechpartner (w/m/d) in allen vertrieblichen Belangen.

Ihr Profil

- Sie verfügen über profunde Vertriebserfahrung im B2C-Segment, denken aus der Kundenperspektive und sind stark in der Optimierung von Geschäftsprozessen.
- Ihre gern unkonventionellen aber an realen Machbarkeiten und vor allem dem B2C-Kunden ausgerichteten Ansätze im Sales und Business Development stammen gern aber nicht notwendigerweise aus der Energiewirtschaft.
- Ihr Führungsverhalten gründet auf persönlicher Entwicklung und kontinuierlicher Selbstreflexion. Die nötige Methodenkompetenz bringen Sie mit.
- Mit Empathie, Überzeugungskraft, authentischem Auftreten und persönlicher Passion stellen Sie den Kunden in den Mittelpunkt des betrieblichen Geschehens.
- Sie überzeugen mit Netzwerkkompetenz und Parkettsicherheit, insbesondere im Gremiendiskurs.

Konditionen und Benefits

Der Position angemessen setzt sich Ihre Vergütung aus fixen und variablen Anteilen zusammen und wird durch zusätzliche Sozialleistungen und vielfältige Angebote aus den Bereichen Mobilität und Gesundheit ergänzt. Über die sensationelle Lage Ihres Wirkungsortes müssen wir Norddeutschen nicht viele Worte verlieren.

Interesse?

Wenn Sie den Unternehmenserfolg an entscheidender Stelle mitgestalten möchten und für den Vertrieb brennen, senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung und Verfügbarkeit sowie der **Kennziffer HP2311** bis zum **2. Mai 2023** an **bewerbung-vonahn@kleinundkoepe.de**. Ihre Fragen beantwortet gerne Hannes von Ahn: 0421 – 830 614 12.

KLEIN & KÖPFE Personalberatung GmbH · Mühlenfeldstraße 35 A · 28355 Bremen