



Wir sind
da!



BEREICHSLEITUNG VERTRIEB

Unser Kunde

Die Energieversorgung Dahlenburg-Bleckede AG (EVDB AG) hat ihren Ausgangspunkt im ländlich geprägten Mittelstand und sich über die Dekaden von einem genossenschaftlichen Verbund zu einer modernen, breit aufgestellten Aktiengesellschaft mit rund 200 regionalen Aktionären entwickelt.

"Wir sind da!" Mit Präsenz, Nahbarkeit und Leidenschaft versorgt das gut 80-köpfige Team seine Kunden in den Landkreisen Lüneburg, Uelzen und Lüchow-Dannenberg mit Strom und Gas und überzeugt mit vielfältigen Dienstleistungen – von der Erzeugung regenerativer Energien über Handelsgeschäfte bis zum Ausbau bedarfsorientierter und wirtschaftlich tragfähiger Ladeinfrastruktur. Perspektivisch ist zudem der Aufbau von lokalen Wärmenetzen geplant.

Dank des vorausschauenden und klugen Managements ist das herausragende Leistungsportfolio der EVDB sowohl im Sinne eines abwechslungs- und chancenreichen Kundenangebots als auch ausschließlich mit ertragreichen Geschäftsfeldern bestückt.

Es gilt, künftig innovatives Wachstum auch über das angestammte Versorgungsgebiet hinaus zu generieren. Hierfür suchen wir eine geschäftstüchtige, menschlich geerdete und moderne Führungspersönlichkeit, gern einen erfahrenen Sales Manager, der im Rahmen einer Stellenaufwertung die neu geschaffene Position **Bereichsleitung Vertrieb** am Standort **Dahlenburg** übernimmt, perspektivisch mit Prokura.

Ihre Aufgabenschwerpunkte

- Sie verantworten operativ und strategisch einen Vertrieb, der konsequent an Zukunft, Markt und Wettbewerb ausgerichtet ist – inklusive eines wirtschaftlich effizienten Produktmanagements und kundenfokussierten Marketings.
- Mit der Steuerung wiederkehrender Vertriebs- und Produktplanungen optimieren Sie Margen, Kundensegmente und Vertriebskanäle.
- Für Effizienz und Rentabilität digitalisieren und implementieren Sie CRM- und Sales-Abläufe, damit die Vertriebsenergie Ihres Teams statt in Prozesse perspektivisch in die Hebung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen fließen kann.
- Sie stellen eine korrekte und fristgerechte Verbrauchsabrechnung sicher und entwickeln die zugehörige Systemlandschaft kontinuierlich weiter.
- Als erfahrene Führungskraft eines derzeit noch 12-köpfigen, zukünftig aber wachsenden Teams agieren Sie auf Augenhöhe, entwickeln Kompetenzen und Fähigkeiten Ihrer Mitarbeitenden zielgerichtet weiter, stärken eine Vertrauenskultur und fördern Kooperation und Eigenverantwortlichkeit.

Ihr Profil

- Ihre Basis ist ein einschlägiges Studium – z. B. in Energiewirtschaft, Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen – oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Entscheidend ist Ihre langjährige und profunde Vertriebserfahrung, primär im B2C- aber auch B2B-Segment der Energiewirtschaft – Sie kennen den Markt samt seinen regulatorischen Aspekten.
- „Zahlen lügen nicht“ – Sie kennen die Bedeutung dieses Grundsatzes für den Energiehandel und setzen bei allen Vertriebsaktivitäten auf die richtigen Planungs- und Controllinginstrumente.
- Sie repräsentieren Authentizität, Leidenschaft und Kundenzentrierung. Lösungsorientiert, mit praktischem Angang und offenem Visier begegnen Sie Herausforderungen und begeistern Dritte mit Ihrem Ideenreichtum – nicht zuletzt auch Dank Ihrer menschlichen Art.
- Sie sind Ihrem Team fachlich und menschlich ein Vorbild und überzeugen Ihren Vorstand durch nachhaltige Zielerreichung und Integrität.

Ihre Vorteile

Neben einer attraktiven Vergütung, betrieblicher Altersvorsorge und einem angemessenen Dienstwagen erwarten Sie ein Arbeitsumfeld mit maximalem Gestaltungsspielraum, ein großartiges Team sowie ein faires, modernes Management.

Interesse?

Sie haben ein Herz für den Mittelstand? Dann zeigen Sie bei diesem energiewirtschaftlichen Hidden Champion, wie man mit Klasse statt Masse im Vergleich mit 'den Großen' überzeugt. Wir freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung (inkl. Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung, Verfügbarkeit und der Kennziffer **HP2523**) ausschließlich über unser Online-Bewerbungsformular. Ihre Fragen beantwortet gerne Hannes von Ahn unter 0421 – 830 614 12 oder bewerbung-vonahn@kleinundkoepfe.de.