

KEY-ACCOUNT-MANAGER (M/W/D)

E.VITA versteht sich als Energie-Partner, der seinen gewerblichen und privaten Kunden langfristig zur Seite steht. Als mittelständisches Familienunternehmen sind wir keinem Konzern, sondern nur dem eigenen Wort gegenüber unseren Kunden verpflichtet. Das Unternehmen ist hierbei nicht nur als Energiehändler bundesweit aktiv, sondern ist erfolgreich im Managen von EEG-Anlagen in den Sektoren Direktvermarktung und PPA tätig.

Bernd Paetow sucht für sein Team im Bereich Sales einen
KEY-ACCOUNT-MANAGER (m/w/d) - Homeoffice



ALS KAM HABEN SIE EINE
ENTSCHEIDENDE ROLLE FÜR
DIE PFLEGE UND ENTWICKLUNG
UNSERER KUNDENBEZIEHUNGEN.

Bernd Paetow

Aufgaben

- Gewinnung von Neukunden zum Aufbau eines eigenen Accounts
- Betreuung und Entwicklung von Key Accounts im B2B-Bereich
- Identifizierung von Wachstumschancen und Umsetzung von Strategien zur Umsatzsteigerung
- Erstellung von individuellen Angebotskonzepten und Verhandlung von Verträgen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Aufbau von langfristigen Geschäftsbeziehungen und Pflege von Kundenkontakten
- Zusammenarbeit mit internen Abteilungen, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln

Profil

- Kaufmännische Ausbildung oder Studium im Bereich Wirtschaft, Ingenieurwesen oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von Energieversorgungsunternehmen bzw. im Handels- oder Vertriebsgeschäft mit Geschäftskunden
- Langjährige Erfahrung in der Neukundengewinnung
- Erfahrung in der Betreuung von Key Accounts und im Aufbau von Kundenbeziehungen
- Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Analytische Fähigkeiten und Kenntnisse im Bereich Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Reisebereitschaft
- Eigeninitiative und selbstständiges Arbeiten

Klingt spannend und erzeugt Veränderungsenergie? Dann nur zu! Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

BENEFITS von E.VITA

E.VITA GmbH
Zettachring 2
70567 Stuttgart

Weitere Informationen
über E.VITA und mehr
über unsere Benefits
erfahren Sie hier



SCAN ME