

Für unseren Bereich Vertrieb/Kundenservice suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in **Vollzeit** einen



LEITER VERTRIEB/KUNDENSERVICE (m/w/d)

Als moderner und leistungsfähiger Energiedienstleister zählt die Stadtwerke Teterow GmbH, 100%ige Tochtergesellschaft der Stadt Teterow, zu den zukunftsorientierten Unternehmen in der Region. Unsere Aufgaben bestehen vor allem in der sicheren und wirtschaftlichen Versorgung der Stadt Teterow und des Umlandes mit Energie und Wasser sowie der Entsorgung von Schmutzwasser zu umweltfreundlichen Bedingungen.

IHRE AUFGABEN

- Führung, Leitung und Koordination der Bereiche Vertrieb und Kundenservice
- fachliche Führung von derzeit 10 Mitarbeitenden in den Bereichen
- Verantwortung für die Planung, Steuerung und Kontrolle sämtlicher Vertriebsaktivitäten sowie im Kundenservice
- stetige Optimierung der Prozesse und Strukturen im Vertrieb und Kundenservice
- Marktkommunikation Lieferantenwechsel Strom und Gas sowie Steuerung und Überwachung von Dienstleistern im Bereich Abrechnung und Marktkommunikation
- strategische und operative Vertriebs- und Kundensteuerung
- Energieeinkauf in Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Produkt-, Preis- und Vertragsgestaltungen
- Gewährleistung eines reibungslosen Ablaufs der Jahresendabrechnungen im Kundenservice
- Implementierung neuer Vorgaben kraft Gesetzes sowie die selbständige Administration, Anpassung, Fehlerbehebung der im Fachbereich genutzten Softwaretools von Schleupen



attraktive
Vergütung



sehr gute
Vereinbarkeit von
Familie & Beruf



Vermögens-
wirksame
Leistungen



Angebote zur
beruflichen
Weiterentwicklung



modernes Arbeits-
umfeld & sonstige
Leistungen

IHRE QUALIFIKATION/FÄHIGKEITEN

- (Fach-)Hochschulabschluss (Bachelor) z. B. Energiewirtschaft, BWL mit Schwerpunkt Vertrieb bzw. ein gleichwertiger Abschluss *oder* eine abgeschlossene Berufsausbildung und mind. 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung in den o. g. Aufgabenbereichen
- einschlägige Erfahrung in der Steuerung vertrieblicher Prozesse und in der Personalführung
- ausgeprägte strategisch-konzeptionelle Fähigkeiten
- verbindliches und überzeugendes Auftreten sowie eine hohe Kommunikationskompetenz
- hohe Belastbarkeit, Teamfähigkeit und Durchsetzungsvermögen
- sicherer Umgang mit gängigen MS-Office-Programmen und Vertriebsmanagement-instrumenten
- Führerschein Klasse B

UNSERE KONDITIONEN

- Vergütung nach TVöD VKA und eine 39-Stunden-Woche
- flexible Arbeitszeitgestaltung durch Gleitzeit
- 30 Arbeitstage Erholungsurlaub im Kalenderjahr, zusätzlich frei am 24.12 sowie 31.12.
- betriebliche Altersvorsorge ZMV und Arbeitgeberzuschuss zu Vermögenswirksamen Leistungen
- Jahressonderzahlung und ein Guthaben über 50 € als monatlicher Sachbezugswert

Interessiert?

Starten Sie eine neue Herausforderung in einem zukunftsorientierten Unternehmen und senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen entweder auf dem Postweg oder per E-Mail **ausschließlich als PDF-Datei** an