



Wir suchen unbefristet ab sofort einen

Key Account Manager (m/w/d)



Gut versorgt:
innovativ, sicher,
umweltfreundlich



Zuverlässig, vor Ort,
rund um die Uhr



Mit Engagement
unsere Stadt
mitgestalten

Seit mehr als drei Jahrzehnten sind wir in Halle an der Saale der Wegbereiter in Sachen Energie. Mit hocheffizienten Energieparks und zukunftsweisenden Energienetzen versorgen wir unsere Kundinnen und Kunden sicher und kompetent mit Strom, Erdgas und Fernwärme. Die gesamte in Halle benötigte Strommenge erzeugen wir bereits seit 2012 umweltschonend und ökologisch. Angesichts der bevorstehenden Wärmewende stehen wir vor neuen Herausforderungen im Energiesektor. Als kommunaler Energieversorger und Partner der Energie-Initiative Halle (Saale) bieten wir Ihnen die Chance mit uns gemeinsam zuverlässige und bezahlbare Klimaneutralität für alle in Halle (Saale) zu gestalten. Wir suchen stets nach neuen Fachkräften und Talenten, die zu uns passen und uns bei der Bewältigung dieser Herausforderungen unterstützen.

Zu Ihren Aufgaben gehören die:

- Betreuung von Bestandskunden und Vertriebspartnern,
- Aufbau enger Kundenbeziehungen auf Entscheider-Ebene sowie Pflege und Stärkung der Kundenbindung,
- Ansprechpartner für alle vertrieblichen Belange des Kunden,
- Erstellung individueller Energieangebote (Wärme, Strom, Gas, Energiedienstleistungen) sowie Verhandlung und Abschluss von Verträgen,
- Risiko- und Forderungsausfallmanagement,
- Kundenanalyse inklusive Verbrauchsverhalten und Bedarfe,

Unsere Anforderungen an Sie:

- abgeschlossenes Fach-/Hochschulstudium (Master oder Diplom) oder eine vergleichbare Qualifikation,
- erweiterte Kenntnisse zu Fernwärme-, Strom- und Gaslieferungen sowie Energielösungen; insbesondere zu Wärmelösungen,
- erweitertes technisches und kaufmännisches Verständnis,
- Kenntnisse in den Bereichen nachhaltige Energien, grüne Technologien und dezentrale Energieversorgung,
- Kenntnisse von gesetzlichen Regelungen in der Energiewirtschaft sowie den Förderkulissen der Branche,

- Erkennen von Cross- und Upselling-Potenzialen,
- Beobachtung von Markttrends und regulatorischen Entwicklungen,
- Begleitung von Projekten,
- Beratung von Kunden und Marktpartnern zu Energieeffizienzmaßnahmen, Nachhaltigkeit und Dekarbonisierung,
- aktive Initiierung maßgeschneiderter Energieliefer- und Dienstleistungslösungen, inklusive klarer Kommunikation der Kundenwünsche an die beteiligten Teams und Fachbereiche sowie Begleitung und Überwachung der Umsetzung.

- Erfahrung im Direktvertrieb von Energieprodukten,
- sehr gute Kenntnisse im Umgang mit MS-Office Standardsoftware,
- PKW-Führerschein.

UNSER ANGEBOT:

- **Loyalität & Kultur:** vertraulose Zusammenarbeit mit respektvollem Mit- und Füreinander
- **Vergütung:**
 - attraktives Vergütungssystem (Tarifvertrag) mit Sonderzahlung und erfolgsabhängiger Vergütung
- **Arbeitsgestaltung:**
 - flexible Arbeitszeiten
- **Work-Life-Balance:**
 - 30 Tage Urlaub und Freizeitausgleich
- **Entwicklungsmöglichkeiten:**
 - Weiterbildungen, Schulungen und Coachings
- **Gesundheit & Vorsorge:**
 - vielfältige Beratungs-, Vorsorge- und Sportangebote, betriebliche Gruppenunfallversicherung und Altersvorsorge
- **Weitere Benefits:**
 - Mobilitätszuschuss, Zuschuss zu Parkplatz, KiTa und Kantine, Fahrrad-Leasing usw.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Dann bewerben Sie sich bis zum
2026-01-15T00:00:00+01:00

Jetzt bewerben



Bewerbung über unsere Webseite:
www.karriere.swh.de



Besuche uns auf XING: **XING**

