



Arbeiten, wo andere Urlaub machen – die maritime Stadt Norden, eine der ältesten Städte im Herzen Ostfrieslands, bietet mit ihrer unmittelbaren Nähe zur Nordsee und den Inseln besondere Lebensqualität und zahlreiche Erholungsmöglichkeiten. Die 100 % kommunalen Wirtschaftsbetriebe der Stadt Norden GmbH – mit 40 Mio. Euro Umsatz und 150 Mitarbeitenden einer der großen Arbeitgeber in Norden – vereinen unter ihrem Dach unterschiedliche Geschäftsbereiche: Die *Stadtwerke Norden* versorgen als moderner Energiedienstleister rund 25.000 Einwohner, zahlreiche Urlauber sowie Gewerbetreibende der Region mit Strom, Gas, Wasser und Wärme, der *Tourismusservice Norden-Norddeich* unterstützt das regionale Gastgewerbe und der *Bäderbetrieb* bereichert die Standorte Norden und Norddeich um weitere attraktive Freizeitangebote.

In seiner vertrieblichen Ausrichtung legt das Unternehmen einen weiteren Fokus auf das zukunftsweisende Thema der regenerativen Energien. Unter den Prämissen Versorgungssicherheit und Kundennähe sowie sich stetig verändernden Markt- und Kundenbedürfnissen setzen die Stadtwerke Norden auf Weitsicht, um die Kunden von heute und morgen mit neuen Produkten und energienahen Dienstleistungen ganzheitlich zu umfassen.

Im Rahmen der zielgerichteten Weiterentwicklung des Vertriebes suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für die neu geschaffene Position **Bereichsleitung Vertrieb** eine fachlich überzeugende Führungskraft, die Menschen mit Lösungsorientierung und Leidenschaft begeistert.

## BEREICHSLEITUNG VERTRIEB – GESCHÄFTSFELDENTWICKLUNG UND VERTRIEBSSTEUERUNG

### Ihre Aufgaben

Sie sind mit Ihrem 25-köpfigen Team, davon drei Mitarbeitende in direkter Berichtslinie, für alle Themen rund um Vertrieb, Kundenservice, Abrechnung und Marketing verantwortlich, erarbeiten als impulsgebende Vertriebsleitung gemeinsam mit der Geschäftsführung eine zukunftsgerichtete Vertriebsstrategie und treiben eine marktgerechte Geschäftsfeldentwicklung voran.

### Ihre Aufgabenschwerpunkte

- Mit Weitblick identifizieren und entwickeln Sie innovative Produkte sowie energienahe Dienstleistungen für Privat- und Gewerbekunden – mit Fokus Wärme und Strom. Dabei beziehen Sie Cross- und Up-Selling-Potenziale sowie Effizienz- und Kostenaspekte ein.
- Sie erschließen neue Vertriebskanäle, entwickeln Privatkundenkampagnen, bauen ein modernes Vertriebscontrolling auf und digitalisieren messbar die Vertriebsprozesse.
- Als Mitglied des Risikokomitees für Beschaffung wirken Sie auch aktiv an der Erstellung der Wirtschaftspläne mit.
- Als Führungskraft agieren Sie auf Augenhöhe, entwickeln Kompetenzen und Fähigkeiten Ihrer Mitarbeitenden zielgerichtet weiter und binden Beteiligte aktiv in Veränderungsprozesse ein.
- Eine effiziente und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit weiteren Unternehmensbereichen, Entscheidungsgremien sowie strategischen Partnern und Dienstleistern ist für Sie ein zentraler Erfolgsfaktor.

### Ihr Profil

- Sie haben einen technischen oder kaufmännischen Studienabschluss oder eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufspraxis.
- Entscheidend ist mehrjährige Vertriebs Erfahrung – als Sales Manager, Key Account Manager, Gebietsleitung oder Vertriebsingenieur (w/m/d), idealerweise aus einem dynamischen Vertriebsumfeld im Privatkundensegment – in der Energiebranche.
- Ihr gutes Netzwerk innerhalb der Branche spiegelt, dass Sie auch über das eigene Unternehmen hinaus in kooperativen Zusammenhängen und Synergien denken.
- Die Kombination aus Vertriebs-Know-how und Zeitgeist ist Grundlage Ihres guten Gespürs für Trends und zukunftsweisende Services – es fällt Ihnen leicht, kundenspezifische Vertriebskonzepte und -maßnahmen zu entwickeln. Aspekte der Kundenbindung und -rückgewinnung sowie Margengenerierung denken Sie dabei stets mit.
- Sie sind stark in der Digitalisierung und Optimierung der Geschäftsprozesse – planvoller Weitblick und Hands-on-Qualitäten zeichnen Ihre Umsetzungsstärke aus, Projektplanung und Verkaufssteuerung gehen Sie strukturiert und systematisch an.
- Abgerundet wird Ihr Profil durch Empathie, Verhandlungsgeschick sowie ein authentisches, gewinnendes Auftreten.

### Ihre Vorteile

Ihr neuer Arbeitgeber bietet all das, was Sie von einem modernen Arbeitgeber der Daseinsvorsorge erwarten dürfen – ein modernes Arbeitsumfeld mit Möglichkeiten des mobilen Arbeitens, sichere Arbeitsplätze an einem attraktiven Standort, alle Leistungen des TVöD mit einer betrieblichen Altersversorgung und weitere attraktive Benefits, z. B. Fahrradleasing.

### Interesse?

Wenn es Sie reizt, den Unternehmenserfolg an entscheidender Stelle mitzugestalten und Vertrieb Ihre große Leidenschaft ist, senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung und Verfügbarkeit sowie der Kennziffer **HP2403** per E-Mail bis zum **10. April 2024** an [bewerbung-schewe@kleinundkoepe.de](mailto:bewerbung-schewe@kleinundkoepe.de). Ihre Fragen beantwortet gerne Sabine Schewe unter **0421 – 830 614 18**.

KLEIN & KÖPFE Personalberatung GmbH · Mühlenfeldstraße 35 A · 28355 Bremen · [kleinundkoepe.de](mailto:kleinundkoepe.de)