

Die Stadtwerke Waldshut-Tiengen GmbH ist der Infrastruktur-Dienstleister in der Region Hochrhein mit über 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Bilanzvolumen von ca. 50 Mio. €. Das Aufgabenportfolio umfasst u. a. die Bereiche Strom, Wasser, Wärme, schnelles Internet und E-Mobilität und bietet den Unternehmen und Bürgern der

Region mehr Flexibilität, Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz. Durch die Verknüpfung von Tradition, Innovation und Nachhaltigkeit genießt das Unternehmen einen ausgezeichneten Ruf in seiner Region. Um diese führende Position langfristig zu sichern und auszubauen, suchen wir in der Nachfolge einen

Bereichsleiter (m|w|d) Vertrieb & Marketing



Ihre Aufgaben:

Als Bereichsleiter Vertrieb & Marketing tragen Sie die Verantwortung für den Bereich und entwickeln das Unternehmen mit Ihren Kollegen und Ihrem Team strategisch und ergebnisorientiert weiter. Der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt in der Weiterentwicklung des Vertriebes der Produktbereiche Strom, Wasser, Wärme, Telekommunikation und E-Mobilität und der stetigen Optimierung der Prozesse. Sie sind erfahren in der Umsetzung anspruchsvoller Projekte idealerweise im Bereich Energie und bringen eine hohe Affinität zur Region mit. Ihr ausgeprägtes vertriebliches Verständnis macht Sie zu einem Ideen- und Impulsgeber und verhilft dem Unternehmen, sich auch in Zukunft den Kundenbedürfnissen anzupassen. Mit Ihrem Team erschließen Sie Märkte und Marktsegmente, entwickeln die Produkte und Dienstleistungen erfolgreich weiter und leisten einen maßgeblichen Beitrag zur weiteren positiven Geschäftsentwicklung.

Ihr Profil:

Mit dieser anspruchsvollen Tätigkeit wenden wir uns an eine erfahrene, menschlich und fachlich überzeugende Führungskraft, auch gerne aus der 2. Reihe, mit einem vergleichbaren bisherigen Aufgabengebiet in mittelständischen Strukturen und fundierten Erfahrungen, gerne in einem energiewirtschaftlichem Umfeld. Sie haben ein kaufmännisches Studium erfolgreich abgeschlossen oder bringen eine geeignete vergleichbare Ausbildung mit. Zudem bringen Sie Erfahrungen im Vertrieb mit und

verfügen über strategisches und operatives Wissen über zeitgemäße Vertriebskonzepte und Vermarktungsstrategien. Wir suchen eine kommunikationsstarke Persönlichkeit, die einen offenen und ehrlichen Umgang pflegt und die den Austausch und die Nähe zu Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und zu unseren Kunden sucht.

Wenn Sie sich von dieser unternehmerischen Herausforderung im Hause unseres Mandanten angesprochen fühlen, so freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

Für Kandidaten/-innen, die es reizt, den Unternehmenserfolg und die Zukunft an entscheidender Stelle mitzugestalten, stehen Ihnen unsere Mitarbeiter **Herr Gerhard Wiesler** und **Frau Christina Christou** unter der **Rufnummer 0711 7272-1755** gerne zur Verfügung. Diskretion ist selbstverständlich.

Registrieren Sie sich bitte über Kienbaum Jobs <https://jobs.kienbaum.com/register> (Anschreiben und ausführlicher Lebenslauf, Zeugniskopien sowie Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und möglicher Eintrittstermin) unter der **Kennziffer 0762749**.

Informationen zu unserem Umgang mit Ihren Daten erhalten Sie unter: <https://career.kienbaum.com/de/datenschutz>

Kienbaum



Kienbaum Consultants International GmbH
Kronprinzstraße 8 | 70173 Stuttgart
www.kienbaum.de