

SPEZIFIKATION

Leiter Vertrieb (w/m/d)

DAS UNTERNEHMEN: Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG (TWS)

- ist im Jahre 2001 aus dem Zusammenschluss der Stadtwerke Ravensburg und Weingarten – unter einer Minderheitsbeteiligung der EnBW – entstanden: es versteht sich als ökologisch orientiertes und regional verwurzelttes Unternehmen, das sich um die Versorgung der Bürgerinnen und Bürger in der Region mit Strom, Gas, Wasser und Wärme kümmert. Weitere Dienstleistungen sind ÖPNV, Parkierung, Bäder, Eissporthalle, Straßenbeleuchtung und Betriebsführung Wasser und Abwasser in einer Region mit rd. 120.000 Einwohnern,
- Sitz des Unternehmens ist das Oberzentrum Ravensburg mit rd. 50.000 Einwohnern, die zum einen als Stadt der Spiele bekannt ist und zum anderen als Wirtschafts-, Veranstaltungs-, Bildungs- und Medienzentrum in der Region Bodensee-Oberschwaben eine gewichtige Rolle spielt. Mit Bodensee, Allgäu und Alpen als Nachbarn bietet es eine hohe Wohn- und Freizeitqualität,
- Ende 2006 erfolgte das gesellschaftsrechtliche Unbundling mit der Gründung einer Netzgesellschaft,
- hat durch die Übernahme des Stromnetzbetriebes von der EnBW und mit dem Einstieg in den Stromvertrieb im Jahr 2008 für diese Region und für den bundesweiten Energievertrieb (susiEnergie) im Jahr 2010 sein Dienstleistungsangebot erweitert und will durch den intensiven Vertrieb seiner Dienstleistungen im Laufe der nächsten Jahre weitere Kunden gewinnen, um so den Grundversorgerstatus zu erreichen,
- wichtig ist der TWS die ökologische Orientierung und die regionale Verwurzelung als Dienstleistungsunternehmen; dazu wurden unterschiedliche Unternehmen und Geschäftsfelder gegründet, so z.B. im Jahr 2020 eine Gesellschaft für integrierte Quartierslösungen,
- erzielte 2019 einen Umsatz von Mio. 152 EUR und beschäftigt rund 192 Mitarbeitende,
- hat durch innovative Konzepte erfolgreich – aus dem Kernbereich heraus – neue Märkte und Geschäftsfelder (u. a. Erneuerbare Stromerzeugungskapazitäten) erschlossen. Die Entwicklung von neuen Produkten und Geschäftsfeldern wie auch eine stark gewachsene Mitarbeitendenzahl sind Beleg für den Wachstumskurs des Unternehmens.

DIE POSITION

- soll aufgrund der anstehenden Entwicklungen in der Energieversorgung, im Hinblick auf die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und der ehrgeizigen Entwicklungsziele durch eine ausgewiesene Fach- und Führungskraft von außen besetzt werden,
- berichtet als Abteilungsleiter Vertrieb direkt an den Bereichsleiter Markt und trägt mit den Teams:
 - Vertrieb Tarif- und Geschäftskunden
 - Produktmanagement
 - Vertrieb Energielösungen

mit derzeit 9 Mitarbeitenden die Verantwortung für das Erreichen der ehrgeizigen Vertriebsziele. Ob weitere Positionen bzw. Aufgabenstellungen in der Zukunft in der Organisationseinheit angegliedert werden, wird nach Bedarf entschieden,

- weitere Bereichsleiter führen die Bereiche:
 - Kaufmännische Dienste
 - Technik
 - Prozess- und IT-Management, Geschäftsfeldentwicklung,
- der Leiter Vertrieb führt die Abteilung und ist in dieser Funktion in enger Abstimmung mit den Fachbereichen der Verantwortliche für die Optimierung der Prozesse und die (Weiter-) Entwicklung der Produkte angesichts der Herausforderungen in der Zukunft. Dies erfordert u.a. die konsequente Planung und Steuerung der Prozesse und Produkte seitens des Vertriebes,
- bietet ein hohes Maß an Gestaltungsfreiheit und eigenverantwortlicher Tätigkeit,
- beinhaltet eine leistungsgerechte Vergütung plus weitere Vergünstigungen wie zusätzliche Altersversorgung (ZVK), Energiedeputat, Jobticket, Jobrad, Beihilfe, Unfallversicherung, Gesundheitsvorsorge und Kinderbetreuungszuschuss. Es gibt auch die Möglichkeit, sich am Unternehmen über Mitarbeitendegenussrechte zu beteiligen. Ebenso besteht im Unternehmen ein Leistungsvergütungssystem. Auch bietet das Unternehmen die Möglichkeit der Teilnahme an umfassenden Fortbildungen und an der Schulung durch einen Unternehmenscoach.

SCHWERPUNKTAUFGABEN

Die Liberalisierung hat einen hohen Kostendruck in der Energiewirtschaft erzeugt. Zugleich hat die Regulierung der Energiemärkte die Komplexität der Geschäftsprozesse erhöht. Zielsetzung der Position ist die Leitung des Vertriebes, um durch die Sicherstellung aller Funktionen und Prozesse auf der Basis der Erkenntnisse und Herausforderungen der zukünftigen Energieversorgung die vertrieblichen Aktivitäten des Unternehmens effizienter zu steuern, an den Markterfordernissen auszurichten und die Kunden optimal zu betreuen und zu binden, um so deren Bestand und damit das Unternehmen in der Zukunft zu sichern bzw. gemäß der Marktmöglichkeiten auszubauen und so die Marktführerschaft bzw. den Grundversorgerstatus im Versorgungsgebiet zu erreichen. Ebenso verlangt die Energiewende die Möglichkeiten der Digitalisierung in der Energiewirtschaft zu nutzen und erhöht die Anforderungen an die Effektivität und Effizienz der Geschäftsprozesse und der Produkte als Kundenbindung bzw. –gewinnung eines Energieversorgers. Diesen Herausforderungen will sich das Unternehmen mit der Aufgabenstellung des Abteilungsleiters Vertriebs (w/m/d) intensiv stellen. An folgende Schwerpunktaufgaben ist dabei gedacht:

- strategische Führung, Anleitung und Begleitung der unterstellten Teams und der Mitarbeitenden und Förderung des Wir-Gefühls der Mitarbeitenden, um eine ständige Verbesserung der kundenorientierten Dienstleistungsmentalität zu gewährleisten,
- fachkundige Beratung der Geschäftsleitung, des Bereichsleiters Markt, der Kollegen und der Mitarbeitenden in allen Angelegenheiten, die den Ausbau des Marktes und der Kunden betreffen, um durch bestehende und neue Geschäftsfelder bzw. Produkte zum Ziel der langfristigen Sicherung und erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens beizutragen,
- Optimierung und Umsetzung der Vertriebsstrategie und gleichzeitig Impulsgeber für die Entwicklung neuer Energielösungen,
- Weiterentwicklung des Vertriebs anhand von Marktanforderungen und Produkt-, Preis- und Marketingmanagements für die Produkte aus der Energieversorgung, Fernwärme, Wasser und der Telekommunikation,
- Koordination der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen in allen Sparten und Bereichen (Energieversorgung, Fernwärme, Telekommunikation, ÖPNV, Bäder, Parken u. a.),
- permanente Verbesserung der Kernprozesse der Marktbearbeitung und Vertriebsentwicklung für das Tarif- und Geschäftskundengeschäft,
- Gewährleistung eines richtungsweisenden Vertriebscontrollings zur Sicherstellung von Effizienz und Effektivität in der Steuerung sämtlicher unterstellter Bereiche,
- Steuerung von Akquise- und Kundenmanagement für sämtliche Produkte im regionalen und bundesweiten Privatkundengeschäft: Sicherstellung eines kundenorientierten, effektiven und effizienten Angebots-, Vertrags- und Abrechnungsmanagements,
- Betreuung und Bindung der bestehenden Tarif- und Geschäftskunden und Gewinnung von Neukunden in der Region sowie der deutschlandweit angebotenen Produkte im Strom und Gas,
- strategische und operative Planung des Vertriebes und Segmentierung des Marktes nach Geschäftsentwicklungs-, Umsatz- und Gewinnmöglichkeiten und Impulsgebung und Vermarktung von neuen Produkten und Dienstleistungen und Ergebnisverantwortung für den Energievertrieb,
- weiterer Ausbau des Vertriebes von Energielösungen,
- Gewährleistung eines exzellenten Kundenservices,
- Preisgestaltung aufgrund einer vertriebsorientierten Beschaffung,
- enge Zusammenarbeit bei der Analyse der Finanz-, Kosten- und Ertragsituation der Abteilung und Durchführung des permanenten Reportings mit dem Controlling,
- Mitarbeit in Gremien und Wahrnehmung einer fachbezogenen Vortragstätigkeit,
- Mitwirkung bei Kundenveranstaltungen und Messen,

- unkomplizierter Dialog- und Sparringspartner der Geschäftsleitung und der weiteren Mitglieder des oberen Führungskreises in allen Phasen der Meinungsbildung,
- Durchsetzung dieser Ziele und Strategien mit zeitgemäßen Methoden und Maßnahmen,
- Entwicklung einer Strategie, um die Erkenntnisse der Digitalisierungsprozesse in Abstimmung mit der Geschäftsleitung und in enger Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden des Unternehmens umzusetzen,
- Konzeption und Entwicklung von Lösungen und Übernahme der Verantwortung des Implementierungsprozesses für neue bzw. geänderte Geschäftsprozesse,
- Schaffung eines Arbeitsfeldes, um neue Ideen zu denken, zu entwickeln, auf Praktikabilität zu überprüfen und Schritte der Umsetzung einzuleiten und zu begleiten,
- enge Zusammenarbeit mit den Teams/Abteilungen Energiehandel, Marketing und Energieabrechnung im Bereich Markt,
- Übernahme von Sonderaufgaben und Projekten.

DIE IDEALE KANDIDATIN / DER IDEALE KANDIDAT

- erfolgreicher Abschluss eines kaufmännisch-technischen Studiums oder eine adäquate Ausbildung,
- wichtige persönlichkeitspezifische Merkmale sind:
 - besitzt eine analytische und zielorientierte Denk- und Arbeitsweise
 - besitzt Statur, denkt und handelt effizient und unternehmerisch und besitzt eine hohe Eigenmotivation und eine strategische Ader
 - kann Menschen gewinnen, führen, motivieren und entwickeln und tritt sicher und verbindlich auf,
 - ist kritik- und konfliktfähig und hat Freude an der Arbeit mit heterogenen Teams,
 - arbeitet zuverlässig, loyal, belastbar und selbstständig
 - strahlt in seiner Tätigkeit eine Ruhe und Besonnenheit aus, die Kunden wie Mitarbeitende überzeugt
 - versteht sich als Pionier und Lokomotive, der mit Empathie und Zuwendung eine funktionsfähige Einheit zu schaffen und zu führen weiß
 - entwickelt ein hohes Maß an Anregungen durch innovatives Denken und Kreativität in Verbindung mit Durchsetzungsfähigkeit, Tatkraft und Energie
 - ist bereit, auch im Detail mitzuarbeiten ohne den Mitarbeitenden ihre Freiräume zu nehmen
 - agiert kooperativ, integrierend und teamorientiert
 - ist kontaktfreudig und ausgeglichen, aber bestimmt; ein aktiver Menschenführer, der begeistert, die Zusammenarbeit fördert und Kollegialität praktiziert
 - entwickelt ein gutes Gefühl für Menschen und deren unterschiedliche Mentalität und beweist Sensibilität im Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten
 - verbindet Pragmatismus mit Phantasie
 - ist verhandlungsgeschickt und abschlussstark
 - ausgeprägtes Kommunikationsverhalten Persönlichkeit und sicher in der Präsentation
 - offen und souverän in der Argumentation und vermag sicher und gewinnend aufzutreten
 - systematischer Arbeitsstil, gründlich in der Umsetzung und Verfolgung.

DIE IDEALE ERFAHRUNG

- mehrjährige erfolgreiche Fach- und Führungserfahrung im vertrieblichen Bereich des klassischen Commodity- und Projektgeschäftes in einem Unternehmen der Energiewirtschaft oder alternativer Branchen,
- besitzt eine hervorragende vertriebliche und kommunikative Methodenkompetenz und weiß um die notwendigen Prozesse im Vertrieb eines Energiedienstleisters,
- bringt gute Kenntnisse im Aufbau von neuen und bestehenden Kundenbeziehungen ein und hat neue Produkte entwickelt und im Markt implementiert,
- Kenntnisse der für die Aufgabenstellung notwendigen nationalen und europäischen Vorschriften (Energierecht, Energieeinkauf, Abrechnung), des Energiewirtschaftsgesetzes und der notwendigen Umsetzungsschritte (Unbundling, Marktentwicklung usw.),
- Führungs- und Projekterfahrung in der Neugestaltung und Realisierung von Geschäftsprozessen, auch Changemanagement, sind für eine erfolgreiche Ausgestaltung des Aufgabenfeldes unerlässlich.
- Nachweis einer auf Effizienz und Nachhaltigkeit angelegten Personalführung; Führungserfahrung ist für diese Aufgabenstellung unerlässlich,
- Bewältigung strategisch-konzeptioneller Problemstellungen im Vertrieb,
- bringt das für das Thema notwendige Prozessverständnis mit und die entsprechenden Projekterfahrungen ein und ist es gewohnt, übergreifend in einem Unternehmen zu planen und zu arbeiten,
- kennt energiewirtschaftliche Prozesse und verfügt über einen technischen und wirtschaftlichen Background,
- bringt Erfahrungen in Digitalisierungsstrategien und in der Organisation von Vertriebs- und Changeprozessen mit,
- kennt die gängigen MS-Office-Anwendungen (EXCEL usw.) und die einschlägigen EDV-Programme, die für effiziente Prozesse im Vertrieb unerlässlich sind,
- Führungs- und Projekterfahrung in der Neugestaltung und Realisierung von Geschäftsprozessen sind für eine erfolgreiche Ausgestaltung des Aufgabenfeldes unerlässlich.
