

SPEZIFIKATION

Produkt- und Lösungsmanagement (w/m/d)

Innovative Produkte für die Umsetzung der Vision von digitalen und CO₂-neutralen Produkten und Lösungen für Elektromobilität, PV, Batterie und Power-to-Heat

DAS UNTERNEHMEN

- unter dem Leitwort „Verwurzelt in Tradition – mit der Zukunft im Blick“ agieren die Pfalzwerte als ein Dienstleistungsunternehmen in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft, (drei Viertel des Aktienkapitals befindet sich in der Hand von Kommunen im Versorgungsgebiet) das sich als der führende Energiedienstleister in der Pfalz und im Saarpfalz-Kreis spartenübergreifend zu einem markt- und kundenorientierten Multi-Utility-Anbieter weiterentwickelt hat,
- als moderner leistungsfähiger Energiedienstleister bietet das Unternehmen gemeinsam mit seinen Partnern in der Region seinen Kunden ein komplettes Leistungspaket rund um die Versorgung mit Strom, Gas und Wärme sowie Telekommunikation. Geschäftskunden und Kommunen werden auch bei Fragen des Gebäude- und Energiemanagements sowie der Entsorgung unterstützt,
- Grundlage für den Erfolg sind gute Ideen und strategische Partnerschaften. Das Ergebnis ist ein breites Angebot innovativer Produkte und Leistungen; diese stellen ein Angebot dar, das in seiner Leistungskraft und Vielfalt einzigartig ist,
- im Fokus steht der Kunde, auf den alle Angebote bedarfsgerecht zugeschnitten sind: das Unternehmen will den Menschen dienen und versteht sich als der sichere und preiswerte Versorger seiner Kunden, denen unter anderem geboten werden:
 - ganzheitliche Energiedienstleistungen
 - Energieberatung und Förderprogramme
- versorgte 2020 ca. 430.000 Privat- und 20.000 Gewerbekunden, über 1700 Geschäfts- und Industriekunden sowie etwa 60 Stadt- und Gemeindewerke.
- mit ca. 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erwirtschaftete die Gruppe 2020 einen Umsatz von € 1,4 Mrd.,
- hat durch innovative Konzepte sich bereits früh als Dienstleister auf die Liberalisierung der Märkte eingestellt und – aus dem Kernbereich heraus – neue Märkte und Geschäftsfelder erschlossen. Basierend auf einer langjährigen Erfahrung soll das Know-how kontinuierlich weiter ausgebaut und weiterhin zielgerichtet in zukunftsfähige und ökologisch wertvolle Technologien investiert werden,
- Sitz des Unternehmens ist eine junge Stadt mit rund 170.000 Einwohnern in Rheinland-Pfalz. Kultur, Bildung und eine gut ausgebaute Infrastruktur bestimmen die Stadt maßgeblich. Weitere Fakten wie großzügige Industrie- und Gewerbegebiete mit optimaler Verkehrsanbindung, international operierende Firmen, gute Einkaufsmöglichkeiten mit großem

Einzugsgebiet und funktionierende soziale Infrastrukturen (Vereine, kulturelles und soziales Engagement) machen die Stadt attraktiv. Auch die Nähe zum größten Waldgebiet Deutschlands bietet eine hohe Wohn-, Erholungs- und Freizeitqualität.

DIE POSITION

um die Herausforderungen der (Mobilitäts-)Wende nachhaltig zu gestalten, soll die Position mit einer ausgewiesenen Fachkraft von außen besetzt werden, um die ehrgeizigen Entwicklungsziele als Energiedienstleister für die Kunden voranzutreiben,

- berichtet im Bereich Vertrieb B2C an den Teamleiter der Marke Pfalzwerke, in dessen Team 12 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitarbeiten,
- verantwortet den Ausbau, und die Weiterentwicklung des Elektromobilitäts-Geschäfts der Pfalzwerke für Privat- und Gewerbekunden. Dies umfasst die Marken Pfalzwerke und 123energie,
- ist verantwortlich für das Erreichen der Wachstumsziele,
- verantwortet in dieser Funktion vordringlich die Entwicklung, Implementierung und Betreuung von Produkten und Dienstleistungen mit dem Schwerpunkt auf den Bereich Innovativer Produkte wie Elektromobilität für Privat- und Gewerbekunden,
- bietet ein hohes Maß an Gestaltungsfreiheit und Verantwortung und auch die Chance zur Übernahme weiterer Aufgaben im Unternehmen,
- bietet eine der Aufgabe angemessene Vergütung, eine zusätzliche Altersversorgung und die sozialen Leistungen eines zukunftsorientierten Unternehmens.

SCHWERPUNKTAUFGABEN

Wichtig für die Zukunft eines Energiedienstleisters wird es sein, sichere und umweltschonende Lösungen in der Wärme- und Stromversorgung zu realisieren und damit innovative Produkte zu entwickeln, um für und mit den Kundinnen und Kunden die (Elektro-) Mobilitätswende umzusetzen. Der Fokus liegt hier ganz klar auf den Produkten rund um der Elektromobilität, aber auch der Photovoltaik, Batterie und Power-to-Heat, um den Kunden eine „vollwertige Lösung“ bieten zu können. Als regionaler Energieversorger ist sich das Unternehmen seiner besonderen Verantwortung für die Region bewusst. Mit umfangreichen Maßnahmen will es weiterhin einen Beitrag zu einer intakten Umwelt und einem sauberen Klima leisten und der Protagonist der Energiewende vor Ort sein. Hierzu soll die/der Stelleninhaber/in einen gewichtigen und nachhaltigen Beitrag erarbeiten, anregen und permanent weiterentwickeln. Deswegen ist es notwendig, bestehende Produkte an die Markterfordernisse anzupassen und dem Markt zum richtigen Zeitpunkt die entsprechenden neuen Produkte anzubieten. Auch trägt die/der Stelleninhaber/in einen wichtigen Anteil an einer marktkonformen Produkt- und Preispolitik unter stetiger Beachtung einer Deckungsbeitragsrechnung bei.

Daraus lassen sich folgende Aufgaben ableiten:

- kollegiale Einbindung in die Gesamtverantwortung mit den Kolleginnen und Kollegen in den anderen Abteilungen des Unternehmens,

- ständige Konsolidierung und permanenter Ausbau bzw. Weiterentwicklung bestehender und Evaluierung neuer Projekte und Dienstleistungen,
- verantwortet die strategische Planung, den Ausbau, und die Weiterentwicklung des Elektromobilitäts-Geschäfts der Pfalzwerke für Privat- und Gewerbekunden,
- verantwortet die Produktentwicklung/ Produktstrategie des Elektromobilitäts-Geschäfts für Privat- und Gewerbekunden
- übernimmt die Verantwortung für die Innovationskraft in dem Produktsegment,
- sorgt für die Entwicklung und Implementierung von Produkt- und Servicekonzepten rund um non-Commodities, aber auch Commodities bzw. Bündelprodukten,
- gewährleistet die Weiterentwicklung der Neu- und Bestandskundenprodukte in den Bereichen Energy-as-a-Service sowie im Bereich zukunftsorientierter Bündelangebote,
- Entwicklung und Umsetzung von Markteinführungskonzepten und Steuerung der Vertriebsmaßnahmen,
- Planung des Produktangebotes über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg,
- Durchführung von Einkaufs- und Kooperationsverhandlungen,
- systematische Marktbeobachtung/Marktanalyse zur Bewertung von Markttrends,
- Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern und Innovationen für die Produktwelt der Elektromobilität und arbeitet eng mit dem Produktverantwortlichen des Bereiches Photovoltaik, Batterie zusammen,
- Design von neuen Vertriebsprodukten in den oben genannten Bereichen bis hin zur Marktreife,
- Konzeption und Umsetzung von Prozessen und Strukturen für die Ausprägung der für die (Mobilitäts-) Energiewende notwendigen Produkte,
- Verantwortung für die Markt- und Umfeldanalyse,
- Prüfung strategischer Partnerschaften sowie Vertretung des Unternehmens in externen Arbeitskreisen, Projektgruppen usw.,
- ständige Sammlung und Aufbereitung von Daten und Informationen, um kurz- und mittelfristige Ziele, Strategien und Pläne zu erarbeiten,
- Durchsetzung dieser Ziele und Strategien mit zeitgemäßen Methoden und Maßnahmen,
- kritisch-konstruktive Einflussnahme auf die Geschäftspolitik, -strategien und -tätigkeiten,
- unkomplizierter Dialog- und Sparringspartner für die Kolleginnen und Kollegen in allen Phasen der Meinungsbildung,

- Übernahme von Sonderaufgaben und Projekten.

DIE IDEALE KANDIDATIN / DER IDEALE KANDIDAT

- wirtschaftswissenschaftlicher oder technischer Hochschulabschluss oder eine Kombination aus beiden Disziplinen mit den Schwerpunkten Energietechnik, Elektrotechnik, Produktmanagement oder eine gleichwertige Aus- und Fachbezogene Weiterbildung,
- wichtige persönlichkeitspezifische Merkmale sind:
 - gestandene Persönlichkeit mit Statur, die in der Lage ist, in einem neuen Markt effizient, tatkräftig und unternehmerisch denkend zu wirken,
 - Markt- und zielorientiertes sowie analytisches Denken
 - Kommunikationsstärke und freundliches, verbindliches Auftreten gepaart mit ausgesprochener Kunden- und Serviceorientierung
 - Interesse am Aufbau neuer Konzepte und Produkte
 - weist ein hohes Maß an Pioniergeist auf, will und sucht den Erfolg des Unternehmens und damit den eigenen
 - ist es gewohnt, selbständig und zuverlässig, mit hohem Verantwortungsbewusstsein zu arbeiten
 - zeigt ein ausgeprägtes Bewusstsein für Qualität, Kosten und Termine
 - verbindet Entscheidungsfähigkeit, Ergebnisorientierung und hohes Planungs- und Organisationsvermögen
 - weist ein hohes Maß an organisatorischem Geschick auf
 - hat sich trotz aller Liebe zur (Energie-)Technik den Blick für das Machbare und die Wirtschaftlichkeit bewahrt, die Kunden wie Anteilseigner überzeugt
 - denkt und handelt mit innovativen Ideen und hat sich den Blick über den Teller- rand bewahrt, um vorhandenen Produkte zu verbessern und neue Produktideen zu erkennen und zu initiieren, die der Markt in der Zukunft benötigt
 - belastbar, einsatzfreudig und kreativ
 - überzeugt durch Kompetenz und Autorität und vermag unterschiedliche Auffassungen zu integrieren,
 - offen und souverän in der Argumentation und überzeugt gleichermaßen (potentielle) Kunden, Kollegen und die Anteilseigner
 - vermag es, seinen Standpunkt ohne Starrheit zu vertreten, und ist in Verhandlungen ein geschickter Partner
 - beweist Sensibilität im Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten und Mentalitäten
 - sicheres und gewinnendes Auftreten, kann auf Menschen zugehen und sie überzeugen
 - systematischer Arbeitsstil, gründlich in der Umsetzung und Verfolgung,
 - versteht es, sowohl zu inspirieren, sowie Freiheitsgrade der Kollegen und Mitarbeiter zu gewährleisten,
 - ist teamorientiert, kollegial und unkompliziert.

DIE IDEALE ERFAHRUNG

- mehrjährige praktische Berufserfahrung in vergleichbaren Positionen der Produktentwicklung bei einem Energieversorgungsunternehmen oder einem Hersteller/Entwickler bzw. Anbieter von Produkten, die die (Elektro-) Mobilitätswende begleiten und unterstützen,
- fundierte Erfahrung im Produktmanagement im Bereich non-Commodity, idealerweise auch von Commodity-Produkten,
- Kenntnisse der Energiewirtschaft, von Energieerzeugungsanlagen und insbesondere der Anforderungen des liberalisierten Marktes,
- Erfahrung im Vertrieb und im Produktmanagement,
- bringt die entsprechenden Projekterfahrungen ein und ist es gewohnt, übergreifend in einem Unternehmen zu planen und zu arbeiten,
- ausgezeichnete Kenntnisse und Erfolge in der Entwicklung und Markteinführung von Produkten und / oder Dienstleistungen (gerne auch aus eigener unternehmerischer Tätigkeit),
- fundiertes Fachwissen im Bereich Energiewirtschaft, angrenzender Märkte sowie neuer Geschäftsmodelle im Zuge der Energiewende,
- digitale Affinität verbunden mit der Fähigkeit, Prozesse und Anwendungen mit innovativen Technologien aus Kundenperspektive umzusetzen,
- Nachweis der Bewältigung strategisch-konzeptioneller Problemstellungen,
- gute Kenntnisse der MS-Office Anwendungen sowie in der Anwendung klassischer Werkzeuge und Instrumente im Rahmen des Produktmanagements.

* * *