

## SPEZIFIKATION

### Renewables Sales Manager (w/m/d) *Vermarkter erneuerbarer Energien*

---

#### **DAS UNTERNEHMEN**

- Vattenfall ist einer der europäischen Marktführer in der Erzeugung erneuerbarer Energien und vor allem in Skandinavien, Deutschland, Großbritannien und den Niederlanden tätig,
- gemeinsam entdecken die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Lösungen für erneuerbare Energien,
- deswegen wurde eine bedeutende Beteiligung am wachsenden Windenergiemarkt in Westeuropa erworben und Vattenfall hat sich zu einem dynamischen Unternehmen mit internationaler Ausrichtung und einem sozialen Gesicht im Zentrum der Gesellschaft entwickelt,
- Ziel ist es, ein fossilienfreies Leben innerhalb einer Generation zu ermöglichen und mit seinen Produkten will Vattenfall Vorreiter und Pionier für viele Entwicklungen auf dem deutschen erneuerbaren Energiemarkt sein,
- im Geschäftsbereich „BA Markets“ sind alle Anlageoptimierungen und Handelsaktivitäten zentralisiert. An verschiedenen Standorten in Europa setzen sich mehr als 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Schweden, Deutschland, den Niederlanden und Dänemark dafür ein. Sie handeln die komplette Bandbreite an Energierohstoffen, tragen die Verantwortung für diversifizierte Beschaffung von Energie, Kraftstoffen und Emissionszertifikaten sowie für die Optimierung und Absicherung der Vattenfall Generation Vermögenswerte,
- innerhalb des Geschäftsbereichs „BA Markets“ ist die Business Unit „Customers“ für das Commodity und Renewables Origination Geschäft verantwortlich. Den Kunden werden über digitale Marktzugänge die Möglichkeit eröffnet, auf den relevanten Energiemärkten zu handeln. Darüber hinaus werden die Optimierung und Marktintegration der erneuerbaren EE Anlagen übernommen. Damit ist die Basis gegeben, um Risiken für die Kunden effektiv zu managen und das Beschaffungs- und Erzeugungsportfolio zu optimieren. Damit ist Vattenfall im Markt der Green PPA's und der Corporate PPA's Pionier und richtungsweisend,
- Sitz von Vattenfall ist Hamburg, das mit ca. 1,8 Millionen Einwohnern die zweitgrößte Stadt Deutschlands ist. Der Hamburger Hafen und der internationale Flughafen machen Hamburg zu einem der bedeutendsten Logistikstandorte in Europa. Wirtschaftlich und wissenschaftlich ist die Metropole vor allem im Bereich der Spitzentechnologien (Luft- und Raumfahrttechnik, Biowissenschaft und Informationstechnik) sowie für die Konsumgüterbranche bedeutend. Hamburg hat eine in Kontinentaleuropa führende Medienlandschaft und Videospielebranche, ein wachsendes Startup-Ökosystem sowie eine dynamische Kultur- und Kreativszene. Der Bildungs- und Forschungsstandort Hamburg ist Zentrum mehrerer renommierter Bildungseinrichtungen, Institute und Forschungszentren. Weiterhin bietet Hamburg Bildungs- und Be-

treuungseinrichtungen aller Formen, vielfältige kulturelle Angebote und ein hervorragendes ÖPNV-Angebot. Auch gewährt die Region aufgrund ihrer landschaftlichen Lage und ihrer Nähe zu Ausflugszielen aller Art einen hohen Wohn- und Freizeitwert.

## **DIE POSITION**

- wird in dieser Form neu geschaffen und soll durch eine Fachpersönlichkeit von außen besetzt werden, um die ehrgeizigen Entwicklungsziele des Unternehmens abzusichern,
- berichtet an den Leiter der Abteilung „Origination Renewables“, die das Origination Business für die EEG-Direktvermarktung, Green PPA, Green PPA Ü21 und Corporate PPA verantwortet,
- die Mitglieder der Abteilung sind für die Kundengruppen wie Investoren, Betriebsführer, Projektentwickler und Large Clients (Abnehmer von CPPA) erste Ansprechpartner für die Renewables Produkte,
- bietet ein hohes Maß an unternehmerischer Gestaltung und Verantwortung,
- ist mit einer soliden Vertragsgestaltung ausgestattet, die ein attraktives Grundgehalt plus eine Erfolgsbeteiligung als variable Größe und weitere Vergünstigungen beinhalten. Auch ist Vattenfall für seine Angebote der Aus- und Weiterbildung bekannt und geschätzt.

## **SCHWERPUNKTAUFGABEN BZW. HERAUSFORDERUNGEN**

Zielsetzung der Position ist es, durch ein hohes Maß an Empathie für die Ansprechpartner, gepaart mit einem guten Quäntchen Hartnäckigkeit, die Kunden vornehmlich telefonisch zum Abschluss zu überzeugen und zu gewinnen. Der Renewables Sales Manager (w/m/d) stellt so sein verkäuferisches Können unter Beweis und verkauft Renewables Lösungen an die relevanten Kunden über das Telefon und digital. Damit trägt der Positionsinhaber einen gewichtigen Anteil bei der weiteren strategischen Ausrichtung von Vattenfall als Marktführer in der Erzeugung erneuerbarer Energien. Daraus lassen sich folgende Aufgaben und Herausforderungen ableiten:

- enge Kooperation mit dem Abteilungsleiter Origination Renewables und aller weiteren Bereiche des Unternehmens in Fragen der Renewables Lösungen, um so einen gewichtigen Beitrag zur Realisierung der Vertriebs- und Unternehmensziele zu leisten,
- als Sales-Profi Übernahme einer aktiven Rolle bei der Neukundengewinnung und Kundenbindung,
- Verkauf von Produkten und kundenspezifischen Lösungen an Kunden,
- Kontaktherstellung zu potenzielle Kunden, die bereits Interesse an den Produkten gezeigt haben – bzw. Herbeiführen von neuen, digitalen Leads,
- Konfiguration und Präsentation von einfachen Lösungen für die online Live-Demos,

- die Zusammenarbeit mit den Originatoren ist wechselseitig, wobei der Originator sich um Großaufträge und sogenannte Non-Standard-Transaktionen kümmert und der Renewables Sales Manager das Standard-PPA-Geschäft verantwortet (Neugewinnung und Zurückgewinnung von Kunden),
- aktives Beitragen beim Ausbau von Vattenfalls Marktposition im Renewables Geschäft,
- Betreuung von Chancen sowie Vertragsverlängerungen mit bestehenden Kunden,
- Konvertierung von digitalen Leads in profitable Verkaufsverträge,
- aktives Nutzen bzw. Ausbau des Cross- und Up-Selling Potentials,
- Aufbau guter Beziehungen zu Kunden und Interessenten, um wiederkehrende Geschäfte durch exzellente Betreuung zu fördern,
- Erfassung aller interessenten-/kundenspezifischen Daten und deren systematische Dokumentation sowie deren Anreicherung im Customer Relationship Management-System,
- eigenverantwortliches Führen von Angebots- und Vertragsverhandlungen sowie Abschluss von Verträgen für sämtliche Produkte und Produktinnovationen innerhalb der jeweils gültigen Richtlinie zur Margengestaltung,
- eigenverantwortliches Führen von internen Abstimmungsprozessen mit den relevanten Abteilungen,
- Beratung von Kunden im Rahmen der gesamten Produktpalette zu energiewirtschaftlichen Themen sowie zu vertragsrelevanten Fragen
- Marktbeobachtung, Produktentwicklung und deren Umsetzung in den eruierten Märkten,

### **DER/DIE IDEALE KANDIDAT/IN**

- Studium (FH, Uni oder vergleichbar) oder eine vergleichbare Ausbildung, die die für die Aufgabenstellung erforderlichen Kenntnisse garantiert,
- gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift,
- sollte über eine gute Mischung der wichtigen persönlichkeitspezifischen Merkmale verfügen:
  - Freude am aktiven Verkaufen am Telefon
  - hohes Maß an intrinsischer Motivation
  - gestandene Persönlichkeit mit Statur, voller Tatendrang und Pioniergeist, die in der Lage ist, in einem Dienstleistungsunternehmen entscheidungsfähig, ergebnisori-

entiert, mit hohem Planungs- und Organisationsvermögen mitzuwirken und mit Hands-on-Mentalität ausgestattet ist

- Markt- und zielorientiertes sowie analytisches Denken
- Kommunikationsstärke und freundliches, verbindliches Auftreten in Verbindung mit ausgesprochener Kunden- und Serviceorientierung
- starkes strukturiertes Arbeiten und hohe Belastbarkeit
- weist strategisch-konzeptionelle Fähigkeiten nach
- ist in der Lage, Entscheidungen selbständig zu treffen und deren wirtschaftliche Auswirkungen zu beurteilen
- verfügt über ein gutes Kostendenken, das den Kunden wie die Anteilseigner überzeugt
- ist analytisch und methodisch veranlagt
- entwickelt ein hohes Maß an Anregungen durch innovatives Denken und Kreativität in Verbindung mit Durchsetzungsfähigkeit, Tatkraft und Energie
- ist bereit, auch im Detail mitzuarbeiten (Hands-on)
- agiert kooperativ, integrierend und teamorientiert
- ist kontaktfreudig und ausgeglichen, aber bestimmt; ein aktiver Menschenführer, der begeistert, die Zusammenarbeit fördert und Kollegialität praktiziert
- verbindet Pragmatismus mit Phantasie
- beweist Sensibilität im Umgang mit verschiedenen Hierarchien und Mentalitäten
- systematischer Arbeitsstil, gründlich in der Umsetzung und Verfolgung.

## **DIE IDEALE ERFAHRUNG**

- mehrjährige erfolgreiche Erfahrung in Funktionen des Vertriebes, idealerweise in einem Unternehmen des Renewables Marktes, der Energie- und Versorgungswirtschaft oder benachbarter Branchen,
- sehr gutes und kommerziell belastbares Netzwerk in der Direktvermarktung, auch ein Stadtwirkenetzwerk ist denkbar,
- Kenntnis sämtlicher Vertriebsprozesse von der Akquisition bis zur Vertragsumsetzung,
- Beherrschen von kundenorientierten schriftlichen und mündlichen Kommunikationsmethoden und -techniken für Beratung und Verkauf,
- Beherrschen vertriebsrelevanter informationstechnischer Programme einschließlich Standard MS Office Anwendungen,
- Kenntnisse der Strukturen bei den relevanten Kundengruppen,
- Kenntnisse der für die Aufgabenstellung notwendigen Vorschriften (Energierrecht etc.), des Energiewirtschaftsgesetzes und der notwendigen Umsetzungsschritte (Unbundling, Marktentwicklung usw.) sind wünschenswert.

\* \* \*