

Key Account Manager (m/w/d)

in Vollzeit am Standort Gütersloh



Stell Dir vor, es gibt ein Produkt, das wirklich jeder braucht. Stell Dir vor, Du musst nicht erst Funktionen und Features erklären. Stell Dir vor, jeder versteht es – sofort! Genau darum geht es bei uns: um Strom & Gas. Unser Service macht den Unterschied. Unser NRG24-Service!

Mit unserer Expertise im Energiemarkt unterstützen wir unsere Kunden, wo wir können. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern sorgen wir für Transparenz im Tarifdschungel und liefern maßgeschneiderte Lösungen für Strom- und Gstarife. Unser "Rundum-Wechselservice" macht es unseren Kunden so einfach wie möglich, ihre Energiekosten im Griff zu behalten.

Für den Ausbau unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Key Account Manager (m/w/d) an unserem Standort Gütersloh.

Dein Beitrag bei uns

- Du betreust und entwickelst unsere bestehenden Key Accounts im B2B-Bereich weiter.
- Du baust nachhaltige Beziehungen zu unseren Geschäftskunden auf und sorgst für langfristige Kooperationen.
- Du erkennst Optimierungspotenziale für unsere Kunden und entwickelst maßgeschneiderte Lösungen.
- Du verhandelst Verträge mit Kunden und Versorgern und stellst eine professionelle Betreuung sicher.
- Du betreust ausgewählte Kunden mit einem hohen Anspruch an Serviceorientierung und fachlicher Expertise.
- Du arbeitest eng mit unserem Vertriebsteam, dem Backoffice und den Versorgern zusammen.
- Du beobachtest Marktveränderungen, erkennst Trends und leitest strategische Maßnahmen zur Kundenbindung und Geschäftsentwicklung ab.
- Du hinterfragst bestehende Prozesse und entwickelst sie weiter, um noch effizientere Strukturen zu schaffen.
- Du repräsentierst unser Unternehmen auf Veranstaltungen, Messen und Branchenevents und knüpfst wertvolle Kontakte.
- Du dokumentierst deine Kundenkontakte im CRM und stellst eine reibungslose Abwicklung sicher.



Du passt perfekt zu uns, wenn...

- Du Erfahrung im Key Account Management oder im B2B-Vertrieb mitbringst.
- Du ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, analytisches Denken und eine hohe Kommunikationsfähigkeit besitzt.
- Du Freude an der Kundenbetreuung hast und langfristige Geschäftsbeziehungen aufbaust.
- Du sicher im Umgang mit Microsoft 365 und CRM-Systemen bist.
- Du eigenständig, lösungsorientiert und mit hoher Kundenorientierung arbeitest.
- Erfahrungen in der Energiebranche sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.
- Du die Bereitschaft zur Reisetätigkeit mitbringst.
- Du einen Führerschein der Klasse B besitzt.

Was wir Dir bieten

- Ein attraktives Festgehalt mit leistungsbezogenen Gehaltsbestandteilen
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit auf Home-Office
- Ein modernes Office und professionelle Büroausstattung
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Markt
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge
- Regelmäßige Firmenevents und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein dynamisches Team mit familiärer Atmosphäre

Dein Alter, Geschlecht oder Deine Herkunft sind uns egal. Bei uns zählt Dein Engagement und Deine Begeisterung für den Vertrieb!

Interesse?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an: personal@nrg-24.com

Für Rückfragen steht Dir unser Ansprechpartner Heiko Weber gerne zur Verfügung: E-Mail: h.weber@nrg-24.com | Telefon: 0521/94560644

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen und gemeinsam mit Dir die Zukunft im Energiemarkt zu gestalten!