

Vertriebspartnermanager (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 Gasstarife. 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 Vertriebspartner Manager (m/w/d) an unserem Standort Gütersloh.

Dein Beitrag bei uns

- Du akquirierst und betreust neue, sowie bestehende, Vertriebspartner und Vertriebsstrukturen
- Du entwickelst unsere Vertriebspartner und Strukturen gezielt weiter gemäß unserem Betreuungskonzept
- Du führst regelmäßig Schulungen in Präsenz oder Online durch
- Du baust nachhaltige Beziehungen zu unseren Partnern auf und sorgst für langfristige Kooperationen.
- Du erkennst Optimierungspotenziale für unsere Vertriebspartner und entwickelst maßgeschneiderte Lösungen.
- Du setzt neue Impulse und lieferst strategischen, sowie operationellen Input
- Du verhandelst Konditionen mit unseren Partnern und zeigst Entwicklungschancen auf
- Du arbeitest eng mit unserem Vertriebsteam, dem Backoffice und den Versorgern zusammen.
- Du beobachtest Marktveränderungen, erkennst Trends und leitest strategische Maßnahmen zur Partnerbindung 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 Partnerkontakte im CRM und stellst eine reibungslose Abwicklung sicher.



Du passt perfekt zu uns, wenn...

- Du Erfahrung im Recruiting, Betreuung von Key Accounts und Vertrieb hast.
- Du ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, analytisches Denken und eine hohe Kommunikationsfähigkeit besitzt.
- Du Freude an der Partnerbetreuung 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
- Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenversicherung
- Attraktive Jobradkonditionen
- Dienstwagen aus dem Fuhrpark möglich (BMW 1er), auch zur privaten Nutzung
- 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!