

TWL als Startrampe.

Mit Herausforderungen wachsen.



twl
Die Zukunft kann kommen

Über uns

TWL versorgt Privathaushalte, Industrie, Gewerbe und Landwirtschaft seit über 100 Jahren sicher mit Strom, Erdgas, Wärme, Kälte und Trinkwasser. Als kommunaler Arbeitgeber liegen uns die Menschen und eine familiäre Atmosphäre besonders am Herzen. Wir bieten unseren Mitarbeitern ein breites Angebot an attraktiven Zusatzleistungen, die Sie unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen. Bewerben Sie sich jetzt und werden Sie ein Teil unseres Teams für innovative Energielösungen mit Herz und Verstand. Die Zukunft kann kommen – mit Ihnen.

Wir suchen einen

Mitarbeiter Vertriebsinnendienst Geschäftskunden (m/w/d)

Die Stelle ist zunächst auf 2 Jahre befristet

Das sind Ihre Hauptaufgaben

- Eigenständige Betreuung der zugeordneten Geschäftskunden
- First Level Support für die Anliegen unserer Kunden
- Beratung der Kunden hinsichtlich des optimalen Preismodells
- Unterstützung der Vertriebsbeauftragten in der Angebotsvorbereitung und Nachbetreuung
- Eigenständige Bearbeitung von Klärfällen in Abstimmung mit der Stabsabteilung Recht/Forderungsmanagement und sonstigen internen Dienstleistern
- Steuerung und Koordination der internen/externen Dienstleister
- Eigenständige Weiterentwicklung von Soptim Sales und der Vertriebsprozesse. In den Umgang mit diesem Vertriebssystem werden Sie durch uns gewissenhaft eingearbeitet.
- Ad hoc Auswertungen für die Führungskraft zur Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Übernahme Projekte/Teilprojekte
- Unterstützung bei komplexen Angebotsvorbereitungen und deren Abbildung im Vertriebssystem Soptim Sales
- Eigenständige Absprache mit den Kunden bezüglich Prognoseabweichungen und deren Verhalten an Feiertagen
- Analyse und Beurteilung von historischen Lastgangdaten und der Prognosefähigkeit
- Eigenständige Abstimmung mit dem internen Prognosedienstleister und Steuerung der Anpassung am Kunden
- Umsetzung der Pricingvorgaben im Rahmen der Angebotslegung
- Einhaltung der Qualitätsvorgaben und Richtlinien des Vertriebes

Das bringen Sie mit

- Sie verfügen über eine abgeschlossene kfm. Ausbildung
- Sie arbeiten gerne im Vertrieb und haben eventuell erste Erfahrung im Bereich B2B
- Sie besitzen eine freundliche, kommunikative, aufgeschlossene Art, verbunden mit einer guten Ausdrucksweise und verfügen über einen professionellen Auftritt gegenüber unseren externen und internen Kunden

- Sie haben idealerweise erste Erfahrung im Umgang mit Soptim Sales und SAP IS-U und besitzen sehr gute Kenntnisse im Einsatz der MS-Office-Produkte
- Wir bauen auf Ihr Verantwortungsbewusstsein und Ihre Teamfähigkeit
- Sie gehen Probleme eigenständig und motiviert an und lösen diese im Sinne des Kunden
- Sie handeln ergebnisorientiert und sind bereit, notwendige Maßnahmen umzusetzen
- Sie eignen sich regelmäßig aktuelle Kenntnisse des Marktumfeldes an

Das bringen Sie mit

Gehen Sie voran und heben Sie Ihre berufliche und persönliche Entwicklung auf ein neues Level. Ihre wertvolle Arbeit wird belohnt: durch Betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, modernes Gesundheitsmanagement und durch ein Arbeitsumfeld mit zahlreichen Angeboten zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer 35/2020, Ihrer Gehaltsvorstellungen und des nächstmöglichen Eintrittstermins an: bewerbung@twl.de

Ort der Tätigkeit

TWL AG · Industriestraße 3 · 67063 Ludwigshafen

Ansprechpartner

Frau Christina Kiefel Tel. 0621-505 3380

Herr Rainer Schmidbauer Tel. 0621-505 2320

