



Unser Klient ist ein deutschland- und europaweit agierendes Energiedienstleistungsunternehmen und vereint in seiner Konzernstruktur rund 50 Gesellschaften, die insbesondere ein breites Portfolio an Energiedienstleistungen im liberalisierten Energiemarkt bieten. Die Plattform in der Schweiz bietet ergänzend klimafreundliche Kreislaufösungen für die gesamte Schweiz an. Für den Standort im Raum Basel suchen wir Sie als:

Account Manager Schweiz (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- › Kundenentwicklung und Realisierung von Kundenpotenzialen der produzierenden Industrie in CH
- › Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie, Identifikation und Entwicklung von Partnern zur Projektumsetzung
- › Projekt- und Kundenbetreuung vom ersten Kontakt bis zur erfolgreichen Projektumsetzung sowohl bei Contracting Lösungen, als auch in Joint Ventures
- › Vertragsverhandlungen unter Beachtung der Kundenbedürfnisse und der Projektprofitabilität
- › Erreichen der gemäß der Strategie und dem Portfoliopotenzial gesetzten KPIs
- › Planen, Überwachen und Aktualisieren von Projektbudgets und Business Cases
- › Enge Zusammenarbeit mit internen Kompetenzstellen, Vorbereitung und Management der internen Bewilligungsstufen für Projekte und Investitionen

Ihr Profil

- › Abgeschlossenes technisches Studium bevorzugt mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- › Ausgewiesene Erfahrung und Erfolge in der Kundenbetreuung und -entwicklung von Großkunden respektive Key Accounts (mind. 5 Jahre)
- › Erfahrung im Vertrieb und techn. Betreuung von komplexen (Energieversorgungs-) Lösungen
- › Tiefes Verständnis des Zielmarktes Schweiz bezüglich wirtschaftlicher und technischer Notwendigkeiten
- › Breites Netzwerk an Kontakten in der produzierenden Industrie oder auch gerne im Real-Estate Sektor
- › Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen Betrieben und in multikulturellen Teams

Unser Klient bietet

- › Flache Hierarchien mit respektvoller, offener Kommunikation
- › Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten
- › Corporate Benefits und eine betriebliche Altersvorsorge
- › Moderne technische Ausstattung und attraktive Vergütung

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **22043**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme stehen Ihnen unsere Berater zur Verfügung:

Frau Cordula Waehlert und Herr Theo Klein
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Unternehmensberatung

Industriering 7
63868 Großwallstadt
Telefon +49 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.