



Wir verfügen über sämtliche relevanten Handelszugänge, um dezentrale Technologien über unser VKW in den Markt zu integrieren – Erneuerbare-Energien-Anlagen ebenso wie Anlagen zur Kraft-Wärme-Kopplung oder große Industrieverbraucher. Mit unserem automatisierten Multimarkt-Ansatz sichern wir die bestmögliche Platzierung und Vermarktung der bereitgestellten Flexibilitäten auf Erzeuger- und Verbraucherseite und leisten so einen zentralen Beitrag für das Gelingen der Energiewende.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir Dich, als

## Account Manager (w/m/d)

- Stelle
- Einsatzort: Sachsen, Leipzig / Hybrid
- Berufsfeld: Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaft, Verwaltung, Naturwissenschaften, Landwirtschaft, Natur, Umwelt, IT & Telekommunikation, Ingenieurwissenschaften
- Festanstellung, Voll- oder Teilzeit
- Bewerbungsfrist: 02.05.2025

## Ihr Aufgabengebiet

- - Eigenständige Betreuung und Bindung von Bestandskunden im definierten Produktsegment oder Kundengruppe.
  - Unterstützung der Key Account Manager bei der Gewinnung und Betreuung von Groß- und Neukunden.
  - Betreuung von Vertriebspartnern in den Belangen des operativen Tagesgeschäftes.
  - Erstellung von Angebot, Verhandlung und Begleitung bis Vertragsabschluss für alle standardisierten Produkte im definierten Produktsegment.
  - Pflege von Kunden- und Kommunikationsdaten in den CRM Systemen.
  - Kommunikation mit Kunden auf allen Entscheidungsebenen, um Probleme und Anfragen zu lösen.
  - Analyse, Bewertung und Verbesserung des Kundenportfolios.
  - Entwicklung von Neugeschäft mit Bestandskunden.

## Unsere Mitarbeiter profitieren von

- **Finanzielle Benefits**  
Betriebliche Altersvorsorge. Attraktives Benefitspaket mit Jobbike oder Jobticket, Kitazuschuss und steuerfreiem Sachbezug (50 €/Monat). Urlaubs- und Weihnachtsgeld.
- **Lebenslanges Lernen**  
Attraktives Weiterbildungsbudget  
Kostenlose Nutzung des Sprachenlernprogramm Babbel.
- **Verpflegung**  
Kostenlose Getränke und Obstkörbe.
- **Betriebl. Gesundheitsangebote**
- **Work-Live-Choice**  
Freie Gestaltung des Arbeitsortes, im Rahmen der hybriden Arbeitsweise, zwischen Homeoffice und Büro.
- **Arbeitsplatzausstattung**
- **Mitarbeiterbindung**  
Mitarbeitererevents (Sommerfest, Weihnachtsfeier, monatliche Grillevents) individuelle Teamevents

## Ihr Profil

- Berufseinsteiger

Qualifikationen:

- Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftliches Studium oder eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung mit weiterführender Qualifikation.
- Erste Vertriebserfahrung im technisch geprägten Lösungsvertrieb mit komplexem Kommunikationsaufkommen.
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Selbstständigkeit.

- Grundkenntnisse der Energiewirtschaft.
- Vorkenntnisse in Salesforce, Confluence und Jira sind von Vorteil.
- Sicherer Umgang mit MS-Office.
- Sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Sprachen:

Deutsch (Kenntnisstand mindestens: Muttersprache)

Englisch (Kenntnisstand mindestens: Verhandlungssicher/ Fließend (in Wort und Schrift))

## **Kontakt**

- 
- Bewerbungen bitte an: [jobs@e2m.energy](mailto:jobs@e2m.energy)

## **Anschrift**

*energy2market GmbH  
Human Resources  
Frau Juliane Hemmann  
Stichwort: WIKWAY-Anzeige  
Weißensefelder Straße 84  
04229 Leipzig  
Deutschland*