



## Nicht nur ein Job. Ihre Karriere bei TOTAL.

Die TOTAL Energie Gas GmbH ist ein erfolgreiches, junges Unternehmen im B2B-Segment des deutschen Strom- und Gasmarktes. In diesem sehr spannenden und herausfordernden Umfeld expandieren wir schnell und zielgerichtet. Wir beliefern Gewerbe- und Geschäftskunden mit Strom und entwickeln innovative, marktorientierte und maßgeschneiderte Lösungen für die Gasversorgung industrieller und gewerblicher Kunden.

Zur Verstärkung unseres Vertriebs mit Dienstsitz in Fellbach bei Stuttgart (Präferenz), Berlin oder im Home Office suchen wir ab sofort den

### **SME Indirect Sales Manager / Partner Sales Manager (m/w/d)**

Die Position berichtet an den Commercial Director

#### **Ihre Aufgaben**

- Verantwortung für die Festlegung der Strategie zur Auswahl, Entwicklung und Erhaltung von guten Beziehungen zu allen Brokern und Consultants, mit denen TEG zusammenarbeitet
- Management des Vertriebsteams
- Repräsentation der TEG in der deutschen Energiebranche und Fördern der TEG bei Events/Messen
- Entwicklung von Angeboten und Verhandlung von Handelsvertretervereinbarungen gemäß allen Gruppenregelungen und ethischen Richtlinien
- Etablierung von Geschäfts- und Preisstrategien zur Optimierung der Rentabilität gemeinsam mit dem Managementteam
- Entwicklung von Bindungsstrategien
- Schnittstelle zwischen Partnern und anderen TEG-Abteilungen (Pricing, IT, Support und Sales)
- Monitoring der Aktivitäten von Wettbewerbern und Ergreifen geeigneter Maßnahmen
- Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung der TEG zur Entwicklung von Marketingstrategie und -plan für Indirect Sales
- Sehr enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen, um sicherzustellen, dass aktuelle und zukünftige Kundenanforderungen erfüllt werden

#### **Ihr Profil**

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder ähnliche Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb innerhalb der Energiebranche
- Mehrjährige Führungserfahrung
- Umfassende Kenntnisse des deutschen Strom- und Gasmarkts
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Herausragende Kommunikationsfähigkeiten in Englisch und Deutsch

#### **Wir bieten**

- Ein attraktives Vergütungspaket
- Flache Hierarchien
- Ein Firmenfahrzeug mit der Möglichkeit zur privaten Nutzung
- Attraktive Weiterbildungsangebote in Form von Schulungen und systematischen Fortbildungen
- Hervorragende Sozialleistungen, wie z.B. großzügige Zuschüsse zu Kindertagesstätten und zur betrieblichen Altersvorsorge
- Kostenlose Nutzung eines exklusiven Fitnessstudios direkt gegenüber des Büros in Fellbach

#### **Weiteres Vorgehen / Kontakt**

TOTAL Energie Gas bietet Ihnen die Ressourcen eines global tätigen Energiekonzerns bei gleichzeitiger Flexibilität einer selbstständigen Vertriebseinheit mit kurzen Entscheidungswegen. Geprägt von Teamgeist finden Sie ein Umfeld vor, in welches Sie ihre Ideen einbringen und etwas bewegen können. Wenn Sie sich ständig weiterentwickeln möchten und an dieser nicht alltäglichen Arbeit zum weiteren Ausbau unserer Geschäfte in einem hochmotivierten und erfolgreichen Team interessiert sind, senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltswunsch und frühestem Eintrittstermin per E-Mail an: [gp.teg.recruiting@total.de](mailto:gp.teg.recruiting@total.de). Schwerbehinderte Bewerberinnen und Bewerber werden bei ansonsten im Wesentlichen gleicher Eignung, Befähigung und fachlicher Leistung bevorzugt eingestellt. Ihr Ansprechpartner ist Herr Andreas Munk. Weitere Informationen finden Sie unter [www.gas-strom.total.de](http://www.gas-strom.total.de).