



**TOTAL**  
COMMITTED TO BETTER ENERGY

# 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 Unterstützung unseres Vertriebsteams SME Door-to-Door/Direct Sales und zum Ausbau der Marktposition suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Fellbach oder in Berlin einen

## Sales Channel Manager – Door-to-Door/Direct Sales (m/w)

### Ihre Aufgaben

- Verantwortliche Planung, Konzeption und Entwicklung der Vertriebskanäle „Online-Portale, Telesales und Bestandskunden“
- Vernetzung und Integration bestehender Vertriebsprozesse und -aktivitäten, sowie Ausbau vorhandener und neuer Vertriebskanäle zu einem schlagkräftigen und zukunftsweisenden Vertrieb
- Kontinuierliche Steuerung und Kontrolle der aktuellen Performance der Vertriebskanäle Online-Portale, Telesales und Bestandskunden zur Zielerreichung
- Vernetzung und Integration bestehender Systeme, sowie Ausbau vorhandener Vertriebskanäle zu einem schlagkräftigen und zukunftsweisenden Vertrieb
- Eigenverantwortliche Konzeption und Durchführung von Kundengewinnungs- und Kundenerhaltungsprojekten in enger Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen und externen Dienstleistern
- Reporting, Marktbeobachtung und Analyse

### Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder eine vergleichbare Ausbildung
- Idealerweise Erfahrung in der Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle von Kundenbindungs- und Retention-Maßnahmen
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten, Verhandlungsgeschick, Durchsetzungsvermögen, Belastbarkeit, hohe Einsatzbereitschaft
- Verständnis vom Verkaufs- und Marketingprozess, sowie Kunden- und Serviceorientierung
- Ausgeprägtes analytisches Denken und Kenntnisse im Projektmanagement
- Exzellente MS-Office Kenntnisse (insbesondere PowerPoint und Excel)
- Selbständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Flexibilität und hohe Eigenmotivation

### Wir bieten

- Ein attraktives Vergütungspaket
- Flache Hierarchien
- Hervorragende Sozialleistungen, wie z.B. großzügige Zuschüsse zu Kindertagesstätten und zur betrieblichen Altersvorsorge
- Fahrtkostenzuschuss zu öffentlichen Verkehrsmitteln oder in Form von Tankgutscheinen
- Kostenlose Nutzung eines exklusiven Fitnessstudios direkt gegenüber des Büros in Fellbach
- Eine sehr gute Anbindung durch den öffentlichen Nahverkehr an die Stuttgarter Innenstadt bzw. den Berliner Hauptbahnhof

### 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).