

Die **Versorgungsbetriebe Hoyerswerda GmbH (VBH)** ist ein Tochterunternehmen der SWH, Städtische Wirtschaftsbetriebe Hoyerswerda GmbH und gehört zu einem dynamischen Verbund von Unternehmen im Besitz der Stadt Hoyerswerda. Sie zählt 125 Mitarbeiter und hat einen Jahresumsatz von ca. 40 Mio. EUR. Die VBH sorgt für die umweltgerechte Wiederaufbereitung des Abwassers und versorgt Einwohner und Industriekunden aus Kommune und Umland mit Strom, Gas, Fernwärme und Trinkwasser. Das Versorgungsgebiet umfasst ca. 35.000 Einwohner.

Wir, das VBH-Team, verstehen uns als Motor für einen erfolgreichen Strukturwandel mit nachhaltigen Lösungen für die Energiewende in der Lausitz. Mit Engagement und Leidenschaft bereiten wir Investitionen in klimaneutrale Erzeugungsanlagen, E-Mobilität und Digitalisierung vor. Bereits heute entwickeln wir innovative Dienstleistungen für die Energie- und Trinkwasserversorgung, Abwasserentsorgung und Fernwärme von morgen. Der Schlüssel dafür ist ein starkes Team.

Wir freuen uns auf Sie als

Mitarbeiter Front Office / Kundenberater (m/w/d) in Teilzeit 30 Std./Woche

(befristet für 1,5 Jahre mit Perspektive zur Weiterbeschäftigung)

Gemeinsam im Team Service & Geschäftsprozesse des Vertriebs begeistern Sie Kunden in unserem Service Center *Energiewelt* für unsere Produkte und Dienstleistungen.

Ihre Aufgaben:

- Bearbeitung, Steuerung und Dokumentation vorgetragener Kundenanliegen über alle Kanäle
- Pflege der Kunden- u. Auftragsdaten im Abrechnungs- und CRM-System
- Vorbereitung und Optimierung von Kundenbindungsmaßnahmen
- Unterstützung bei der Durchführung von Veranstaltungen und Vertriebsaktionen
- Optimierung des Angebots- und Vertragsmanagements
- Aufbereitung von Statistiken
- Projekt- und Netzwerkarbeit

Ihr Profil:

- kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Qualifikation mit ersten Erfahrungen im Energievertrieb
- Stark im Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen, Erfahrungen in Akquise, Beratung und Verkauf durch empathisches und überzeugendes Auftreten
- Zielorientiertes Handeln, unternehmerisches Denken und Einstellung auf wechselnde Gesprächspartner
- gute Kenntnisse von Vertriebsstrukturen und -prozessen sowie digitale Affinität
- vertriebsorientierte Arbeitsweise mit dem Fokus auf ein exzellentes Servicelevel
- idealerweise Erfahrungen mit Navision Dynamics 365

Unser Angebot:

- eine leistungsgerechte Entlohnung nach Tarif sowie attraktive betriebliche Zusatzleistungen
- einen regionalen Arbeitsplatz mit langfristiger Perspektive
- qualifizierte und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- eine sehr gute Einarbeitung und ein Team, mit dem die Zusammenarbeit Spaß macht
- 30 Tage Urlaub
- kostenfreie Getränkeversorgung sowie Essenzuschuss für konzerneigene Kantine

Wenn Sie dieses Gesamtpaket in einem erfolgreichen und zukunftssicheren Unternehmen reizt, dann schicken Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen online **bis zum 25.06.2023** mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des nächstmöglichen Eintrittstermins an:

kariere@swh-hy.de

Der Schutz Ihrer Daten ist uns ein besonderes Anliegen. Unsere Datenschutzhinweise zum Bewerbungsverfahren finden Sie unter:

<https://www.swh-hy.de/de/datenschutz.html>