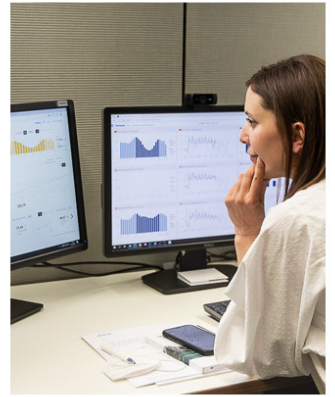


# V

#vorangehen



## Unser Weg in eine grüne Zukunft. Gemeinsam mit Verantwortung #vorangehen.

### Vertriebsmanager:in

**Standort:** | Wien |  
**Tätigkeit:** Full-time employee, Energy  
**Gesellschaft:** VERBUND Energy4Customers GmbH

Jetzt bewerben!

Als Österreichs führendes Energieunternehmen setzen wir wie kaum ein anderer in Europa auf die Kraft von Wasser, Wind und Sonne. Dabei bauen wir auf grünen Wasserstoff als Zukunftstechnologie.

Die VERBUND Energy4Customers steht vollumfänglich im Dienst der Endkund:innen und ist Österreichs Quelle in puncto Energiewirtschaft. Mit unserem sehr breit aufgestellten Team an Expert:innen verschiedenster Fachrichtungen schaffen wir gemeinsam das Beste aus unseren Leistungsbereichen und treiben mit viel Energie eigendynamisch die Energiewende voran.

**Verstärken Sie unser Team im Fachbereich Vertrieb/Sales.** Im Business Steering werden vom Controlling, über Energiedatenmanagement und Data Science bis hin zum Prozessmanagement verschiedene Aufgabenbereiche der Privatkund:innenbetreuung von Spezialist:innen mit unterschiedlichen Expertisen betreut und koordiniert.

#### Das geht nur mit Ihnen:

- Sie arbeiten als Projektleiter:in von Vertriebsprojekten und übernehmen die Auswahl und Akquisition von Vertriebspartner:innen
- Sie führen Vertragsverhandlungen mit externen Vertriebspartner:innen
- Sie betreuen und schulen die externen Vertriebspartner:innen
- Das Qualitätsmanagement, die Prozessoptimierung, das Controlling und die Steuerung der Vertriebspartner:innen werden von Ihnen übernommen
- Sie koordinieren die Entwicklung und Einführung neuer Produkte
- Die Marktanalyse, das Vertriebscontrolling und das Reporting an die Vertriebsleitung werden von Ihnen durchgeführt
- Sie sind für die monatliche Abrechnung der externen Partner:innen verantwortlich

#### Bei uns erhalten Sie:

- Die Möglichkeit an der Energiewende durch Ihr Handeln aktiv mitzuwirken
- Eine strukturierte Einarbeitungsphase und zahlreiche [Benefits](#)
- Ein umfangreiches internes Bildungsprogramm und jährliche Mitarbeiter:innengespräche
- Ein kollektivvertragliches Bruttomonatsgrundgehalt **ab €**

#### Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes technisches oder wirtschaftliches Masterstudium (FH, Universität) oder abgeschlossenes Bachelorstudium mit mehrjähriger einschlägiger Berufserfahrung
- Mehrjährige Berufs- und Branchenerfahrung in der Energiewirtschaft oder vergleichbares im B2B- und B2C-Vertrieb
- Erfahrene Vertriebspersönlichkeit
- Erfahrung im Projektmanagement von Vorteil
- Führerschein B und Reisebereitschaft
- Sehr gute Deutschkenntnisse

Sie überzeugen uns mit Ihrer strukturierten Arbeitsweise und Ihrer proaktiven Art zu kommunizieren. Ihre Freude an der Zusammenarbeit mit Kolleg:innen rundet Ihr Profil ab.

#### Sie sind interessiert?

Mehr Informationen erhalten Sie auf unserer Website unter <https://www.verbund.com/karriere-b2c>. Oder bewerben Sie sich mit Lebenslauf, Bewerbungsschreiben, ggf. Zeugnissen und weiteren Unterlagen.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung an

**Philipp Nuspl.**

**4.192,13** (laut KV 2025) zuzüglich einer leistungsorientierten Entlohnung

- Je nach Ihrer fachlichen Qualifikation und Erfahrung besteht die Möglichkeit einer höheren, marktkonformen kollektivvertraglichen Einstufung






**Eintritt:** ehestmöglich



Für Fragen stehen Ihnen gerne Azra Mekic bzw. Barbara Weber telefonisch zur Verfügung:

+43 (0)50 313-54 155

**Wir sind stolz auf die Vielfalt unserer VERBUND-Mitarbeiter:innen – gelebte Diversität und Chancengleichheit prägen unsere Unternehmenskultur.**

 Home Office	 Employee events	 Mitarbeitervergünstigungen	 Reconciling work and family life
 Flexible working hours	 Diversity management	 Reachability	 Health

**Verbund**

