



Unser Mandant ist ein regional verankertes Energie- und Infrastrukturunternehmen, das mit einem breiten Portfolio aus Strom-, Gas- und Wärmenetzen eine zuverlässige Versorgung in seiner Region sicherstellt. Das Unternehmen investiert kontinuierlich in den Ausbau moderner Wärmeinfrastrukturen, entwickelt nachhaltige Quartiers- und Versorgungskonzepte und setzt auf innovative Technologien, um die lokale Energiewende voranzutreiben. Mit einer Kultur, die von Verantwortungsbewusstsein, regionaler Verbundenheit und technischem Fortschritt geprägt ist, bietet es ein stabiles Umfeld für Menschen, die die Zukunft der Energieversorgung aktiv mitgestalten möchten.

Für den weiteren Ausbau des Geschäftsfelds Wärmenetze suchen wir für den Standort westlich von Bonn Sie als

Senior Account Manager für Wärmeprojekte (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für den Vertrieb von Wärmeprojekten im Bereich Fern- und Nahwärme
- Erschließung neuer Wärmeversorgungsprojekte entsprechend der Unternehmensstrategie
- Enge Zusammenarbeit mit und Unterstützung der technischen Projektmanagern zur Sicherstellung einer reibungslosen Projektumsetzung
- Neukundenakquise sowie Betreuung bestehender Geschäftspartner
- Pflege und Ausbau relevanter Stakeholderbeziehungen
- Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen inkl. Erstellung individueller Vertrags- und Umsetzungskonzepte unter Berücksichtigung möglicher Förderprogramme
- Erstellung von Projekt- und Endpreiskalkulationen
- Durchführung von Präsentationen und Fachvorträgen zu Wärmethemen auf Veranstaltungen
- Mitarbeit in interdisziplinären Projektteams

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes technisches Studium (z. B. Versorgungstechnik, Bauingenieurwesen) oder eine vergleichbare Qualifikation
- Berufserfahrung im technischen B2B-Vertrieb, idealerweise in der Wärmeversorgung oder im Umfeld der Versorgungstechnik mit Projektorientierung und technischen sowie wirtschaftlichen Komponenten
- Kenntnisse in wirtschaftlichen Bewertungen, Fördermöglichkeiten und Kalkulationsmodellen
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse
- Führerschein Klasse B

Unser Angebot:

- Wertschätzendes und menschliches Arbeitsumfeld
- Engagiertes und motiviertes Team
- Moderner, gut ausgestatteter Arbeitsplatz
- Vielfältige Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- Attraktive Rahmenbedingungen und Zusatzleistungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe zu Gehaltswunsch und Verfügbarkeit, bitte ausschließlich per Mail an: kontakt@gese-cie.com

Für Fragen steht Ihnen unser Herr Sebastian Wolf gerne unter Tel. 040 22 660 222 zur Verfügung.