



Der Kelag-Konzern ist einer der führenden Energie-Dienstleister Österreichs. Die Konzernunternehmen sind in den Geschäftsfeldern Strom, Erdgas und Wärme österreichweit und international tätig. Wir suchen für unser Team im Bereich "**Kunden- und Partnermanagement**" ehestmöglich am Standort **Klagenfurt** eine:n Mitarbeiter:in für die Funktion

Kund:innenmanagement für Privat- und Gewerbekund:innen (all genders)

Vollzeit (38,5 Stunden/Woche)

Ihre zukünftigen Aufgaben bei uns:

- Planung und Durchführung von Vertriebskampagnen und -maßnahmen mit Fokus auf Bestandskund:innen unter Berücksichtigung rechtlicher Rahmenbedingungen
- Koordination, Dokumentation und Überwachung von bereichsübergreifenden Vertriebskampagnen und -maßnahmen sowie Lösung von auftretenden Herausforderungen während der Umsetzung
- Testing, Datenanalyse und Reporting:
 - Analyse von Daten und Erstellung von Berichten zur Bewertung der Effektivität
 - Entwicklung kreativer und strategischer Lösungen zur Verbesserung der Ergebnisse

- Mitwirkung bei der Festlegung der Strategie zur Verfolgung strategischer und budgetärer Vertriebsziele sowie Aufbereitung von Informationsunterlagen inkl. Durchführung bereichsübergreifender Schulungen
- Vorbereitung von Entscheidungsgrundlagen und Handlungsempfehlungen sowie Erstellung von Markt- und Kundenanalysen zur gezielten Marktbearbeitung
- Fachlicher Inputgeber für sämtliche Commodity-Vertriebsthemen (Strom, Erdgas, Einspeisung, Autostrom, ...) sowie Bearbeitung von Kundenanfragen

Das bringen Sie dafür mit:

- Abgeschlossenes wirtschaftliches oder technisch/wirtschaftliches Studium, vorzugsweise Betriebswirtschaft
- Umfassende Vertriebserfahrungen mit Schwerpunkt Kampagnenmanagement, vorzugsweise aus den Bereichen Energie, Telekom oder Versicherungswirtschaft
- Ausgezeichnete konzeptionelle und analytische Fähigkeiten, strukturiertes Arbeiten, Zahlenaffinität sowie sehr gute Powerpoint- und Excel-Kenntnisse (MS-Office)
- Hohes Maß an Zielorientierung, Eigeninitiative, Engagement, Gewissenhaftigkeit, Flexibilität und Belastbarkeit
- Begeisterung für den Vertrieb sowie ein hohes Maß an Kund:innen-, Dienstleistungs- und Marktfokussierung
- Prozess- und IT-Know-How sowie rechtliches Verständnis von Vorteil

Warum Sie sich für uns entscheiden sollten:

- Wir sind nachhaltig, gestalten Zukunft und bieten Aufgaben, die Sinn stiften und Freude machen
- Wir übernehmen gesellschaftliche Verantwortung und fördern regionale Wertschöpfung
- Wir leben Gemeinschaft, Diversität und Chancengleichheit und nutzen die Potentiale der Vielfalt

Ihre Benefits bei uns:

- Homeoffice
- Flexibles Arbeitsmodell mit Gleitzeit, jeder 2. Freitag ist frei, Sabbatical
- Pensionsvorsorge, Unfallversicherung

- Betriebliche Gesundheitsförderung, Arbeitsmedizinische Grundversorgung
- Klimaticket
- Gesundes Essen in der Betriebskantine
- Individuelle Entwicklungsprogramme und Karrierewege
- Vielfältige Sport- und Freizeitangebote

Für die Funktion wird ein Brutto-Monatsgehalt ab 3.870 Euro (Basis Vollzeit) geboten, welches dem EVU-KV entspricht sowie nach Qualifikation und Berufserfahrung vergütet wird.

Wir glauben an eine Welt, die zu 100% von erneuerbaren Energien bewegt wird - und wir arbeiten jeden Tag daran.

Sie auch?

JETZT BEWERBEN