



Wir gestalten unsere Zukunft jeden Tag!

EnergieDirect zählt zu den führenden Energieanbietern Österreichs. Wir bieten unseren Kund:innen hochwertige und nachhaltige Energielösungen im Bereich Wärme, Mobilität und Photovoltaik. In der Zusammenarbeit mit namhaften Partner:innen legen wir bei allen unseren Services einen besonderen Wert auf Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, unsere Kund:innen und Mitarbeiter:innen bei jedem Schritt hin zur Energiewende zu unterstützen und zu begleiten - sei es durch den Einsatz CO₂-reduzierender Kraftstoffe, maßgeschneiderte Photovoltaiklösungen oder ab sofort auch durch Angebote aus 100% Ökostrom.

Head of Sales- & Commercial Excellence (m/w/d)

All-In (Basis 38,5h) - Standort St. Pölten - ab EUR 85.000 Jahresbruttogehalt

Dein Profil:

- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung in der Vertriebsleitung von dezentralen Unternehmensstrukturen
- Du besitzt ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Du überzeugst durch deine hohe Affinität zu Daten und CRM-Systemen
- Dein Verständnis für den B2B und B2C-Vertrieb zeichnet dich aus
- Du hast bereits Erfahrungen im Projekt- und Change-Management und hast die Fähigkeit, Menschen für Veränderungen zu begeistern
- Eine Hands-on-Mentalität ist dir wichtig
- Du handelst pragmatisch und lösungsorientiert und setzt Vorhaben konsequent um.

Deine Aufgaben:

Nach einer intensiven Einschulungsphase (mind. 9 Monate) bist du für den Aufbau des Bereichs Sales & Commercial Excellence und eines bereichsübergreifenden kommerziellen Betriebssystems zuständig:

- Analyse bestehender Vertriebs- und Marketingprozesse und Identifikation von Optimierungspotentialen
- Aufbau eines tiefen Verständnisses aller Geschäftsfelder
- Entwicklung erster Cross-Selling-Initiativen
- Mitarbeit an strategischen Projekten
- Unterstützung bei Vertriebssteuerung und KPI-Management
- Entwicklung eines Zielbildes für Sales und Commercial Excellence

Unser Angebot:

Diese Rolle ist keine klassische Nachbesetzung, denn du erhältst bei uns die Möglichkeit die zukünftige Vertriebssteuerung von EnergieDirect mitzugestalten sowie Marketing, Sales Excellence & Customer Growth neu zu denken. Du darfst eine kommerzielle Wachstumsplattform für die nächsten Jahre aufbauen und begleitest uns in der Transformation zu einem modernen Energie- und Lösungsanbieter.

- Ein sicherer Arbeitsplatz in einer international sehr erfolgreich tätigen Unternehmensgruppe (<https://www.dcc.ie>)
- Laufende Weiterbildungsmöglichkeiten über unsere ED-Akademie (Fach-, Methoden-, Persönlichkeitstrainings)
- Eine professionelle und gut strukturierte Einschulungsphase in unserem Team
- Ein ausgezeichnetes Betriebsklima sowie ein wertschätzendes Miteinander
- Neue, moderne und ergonomische Arbeitsplätze mit gemütlichen Aufenthaltsbereichen - perfekt ausgestattet für gemeinsame Pausen mit Kolleg:innen
- Nach erfolgreichem Abschluss der Einschulungsphase besteht die Möglichkeit zu Homeoffice
- Eine steuerlich begünstigte Zukunftsvorsorge im Wert von 300€/Jahr
- Ein attraktives Jahresbruttogehalt ab EUR 85.000,- auf All-In-Basis und der Bereitschaft zur Überzahlung bei entsprechender Erfahrung und Qualifikation
- Täglich frisches Obst sowie regelmäßig stattfindende Mitarbeiter:innenevents

Jetzt bewerben

Über WhatsApp bewerben

**Bewirb' dich jetzt - wir freuen
uns darauf, dich
kennenzulernen!**



**Katharina Schreiner, MSc
(Recruiting und Employer
Branding)**

Tel.-Nr.: 0664 885 97 908
E-Mail: karriere@energiedirect.at

Video player configuration error

Error 153

Watch video on YouTube

[Learn more](#)

Error 153

