

Die Unternehmensgruppe Knauber ist ein regional agierendes, inhabergeführtes Familienunternehmen, das seine Marktposition in den letzten Jahren systematisch auf- und ausgebaut hat. Wir entwickeln innovative und kundenfreundliche Lösungen in den Geschäftsfeldern Energie und Freizeit. Neben einer ausgesprochen hohen Serviceorientierung zählen Fairness und Vertrauen ebenso wie Qualität, Kompetenz und Leistung zu den Stärken unseres Unternehmens.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Unternehmensbereich **Knauber Energie** einen **Key Account Manager** (m/w/d) in Vollzeit.

## Key Account Manager (m/w/d) Knauber Contracting / Knauber Gas

### Ihre Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung unserer Vertriebsstrategie im Bereich Energiecontracting
- Akquisition von Neukunden und neuen Objekten im Innen- und Außendienst
- Angebotserstellung und Vertragsgestaltung
- Erkennen von Marktpotentialen im Vertriebsgebiet bei Neubauaktivitäten im Wohnungs- und Gewerbebereich
- Analyse und Selektion von potentialrelevanten Bauvorhaben aus den genutzten Bauinformationsdiensten
- Kommunikation mit Verbänden, Bauträgern, Planungsbüros und Hausverwaltern

### Ihr Profil:

- Kaufmännische Ausbildung mit technischem Know-how oder eine technische Ausbildung
- Spaß am Vertrieb und vorweisbare Erfolge im Vertrieb von Versorgungskonzepten und Energiedienstleistungen
- Vorkenntnisse in den Bereichen Heizung und Klima wünschenswert
- Hohe Service- und Kundenorientierung
- Überzeugendes Auftreten und Kommunikationsstärke

### Was wir bieten:

- Mittelständische Strukturen, offene Kommunikation, kurze Entscheidungswege und viele Gestaltungsmöglichkeiten
- Dynamisches Arbeitsumfeld, in dem sich Eigenverantwortung und Teamgeist ergänzen
- Weiterbildungsprogramme, betriebliche Altersvorsorge, betriebliches Gesundheitsmanagement, Familienservice, Mitarbeiterrabatte, Firmenevents u.v.m.
- Home-Office optional
- Firmenfahrzeug
- Professionelles Onboarding-Programm

