Wir suchen Verstärkung:

Senior-Berater Energiewirtschaft – Beratung und Vertrieb (m/w/d)

100 % remote oder direkt vor Ort beim Kunden

Enoventa Consulting GmbH

Weilheimer Str. 60
79761 Waldshut-Tiengen

«Kunden beraten. Beziehungen aufbauen. Projekte entwickeln»

Du bringst langjährige Erfahrung aus der Energiewirtschaft mit und möchtest fachliche Beratung mit Kundenentwicklung und Akquise verbinden? Dann lies weiter – vielleicht wartet hier dein nächster Job.

Wir sind die Enoventa Consulting GmbH, spezialisiert auf die Energiewirtschaft und eng an den fachlichen und operativen Themen unserer Kunden. Wir verbinden langjährige Branchenerfahrung mit fundiertem Prozess- und Marktverständnis und kennen die Herausforderungen, die sich aus der täglichen Praxis ergeben. Unser Anspruch: Lösungen entwickeln, die fachlich überzeugen und sich im Arbeitsalltag bewähren. Als kleines Beratungsunternehmen sind wir nahbar, flexibel und schnell in unseren Entscheidungen. Bei uns arbeitest du direkt mit unseren Kunden, hast kurze Wege und kannst eigene Ideen unmittelbar einbringen. Gleichzeitig bekommst du den Freiraum, Kundenbeziehungen weiterzuentwickeln, neue Themen zu erschließen und daraus konkrete Projekte zu entwickeln.

Als Senior-Berater übernimmst du Verantwortung für Kundenprojekte und deren Weiterentwicklung. Dabei verbindest du fachliche Beratung mit dem Aufbau und der Pflege von Kundenbeziehungen. Was genau deine Aufgaben sind und was du dafür mitbringen solltest, haben wir im Folgenden für dich zusammengefasst:

Deine Aufgaben

- Beratung von Energieversorgungsunternehmen und weiteren Akteuren der Energiewirtschaft bei strategischen, organisatorischen und operativen Fragestellungen.
- Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen entlang der energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette – insbesondere in den Bereichen Netz, Vertrieb und Messwesen.
- Entwicklung und Umsetzung fachlicher Konzepte, Prozessmodelle und praxisnaher Lösungsansätze gemeinsam mit unseren Kunden.
- Steuerung und fachliche Verantwortung für Kundenprojekte und die direkte Betreuung unserer Auftraggeber als Ansprechpartner.
- Pflege bestehender Kundenbeziehungen, gezielter Ausbau des eigenen Netzwerks und Identifikation neuer Beratungs- und Projektansätze.
- Aktive Mitwirkung an der Akquise sowie eigenständige Erstellung von Angeboten auf Basis direkter Anfragen und öffentlicher Ausschreibungen.

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation sowie langjährige Berufserfahrung in der Energiewirtschaft.
- Fundierte Kenntnisse des deutschen Strom- und/oder Gasmarktes, seiner Entwicklungen und zukünftigen Herausforderungen sowie der fachlichen und datenbezogenen Prozesse, z.B. im Meter-to-Cash-Prozess.
- Gute Vernetzung in der Energiewirtschaft und die Fähigkeit, das eigene Netzwerk gezielt zur Pflege bestehender sowie zur Gewinnung neuer Kundenbeziehungen einzusetzen.
- Ausgeprägte Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und auch komplexe Problemstellungen schnell zu erfassen, verbunden mit einer selbstständigen, strukturierten und lösungsorientierten Arbeitsweise.
- Offene, zuverlässige und verbindliche Persönlichkeit mit dem Anspruch, Wissen kontinuierlich zu erweitern.
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und gelegentlich in die Schweiz und nach Österreich.

Interesse geweckt? Dann möchten wir dich gerne kennenlernen!

Schick uns deine Bewerbung mit Lebenslauf und relevanten Zeugnissen an **c.gross@enoventa.de**. Bei Fragen zur Stelle hilft dir **Carlos Groß** (Geschäftsführer) unter **+49 151 185 550 12** / **c.gross@enoventa.de** gerne weiter.

Wir freuen uns darauf, mehr über dich zu erfahren und gemeinsam herauszufinden, ob wir zueinander passen.