

Leiter Vertrieb (m/w/d) – Energieversorgung

Vollzeit | Standort Pritzwalk

Gestalten Sie Vertrieb. Übernehmen Sie Verantwortung. Bewegen Sie die Energiewende vor Ort.

Die Stadtwerke Pritzwalk GmbH sind ein mehrheitlich kommunales, modernes Energieversorgungsunternehmen für Strom, Erdgas und Wärme in Pritzwalk und der Region. Mit einem engagierten Team von 26 Mitarbeitenden sichern wir eine nachhaltige und zuverlässige Energieversorgung.

Im Rahmen unserer strategischen Weiterentwicklung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine unternehmerisch geprägte Vertriebsleitung (m/w/d), die unseren Vertrieb aktiv gestaltet und zukunftsorientiert weiterentwickelt.

Ihre Verantwortung

Sie übernehmen eine Schlüsselrolle und bringen Vertrieb, Markt und Menschen zusammen:

- Sie übernehmen die unternehmerische Verantwortung für Vertrieb, Marketing und Beschaffung in den Sparten Strom, Erdgas, Wärme und Energiedienstleistungen
- Sie entwickeln eine klare Vertriebsvision und setzen diese mit Konsequenz und Wirkung um
- Sie führen Ihr Team mit Motivation, Klarheit und Vertriebsstärke zum Erfolg
- Sie erkennen Marktpotenziale, verstehen Kundenbedürfnisse und positionieren das Unternehmen erfolgreich im Wettbewerb
- Sie steuern Performance, Prozesse und Ergebnisse mit einem klaren Blick für Zahlen und Wirkung
- Sie agieren als strategische/r Sparringspartner/in der Geschäftsführung und prägen aktiv die Unternehmensentwicklung
- Sie treiben neue Produkte, Projekte und Geschäftsmodelle voran und machen Innovation marktfähig

Ihr Profil

Sie bringen Erfahrung, Führungsstärke und unternehmerischen Antrieb mit:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder energiewirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie blicken auf mehrjährige Berufs- und Führungserfahrung im Vertrieb zurück
- Sie kennen idealerweise die Energiewirtschaft oder angrenzende Branchen und deren Marktmechanismen
- Sie denken strategisch, analytisch und unternehmerisch und handeln ergebnisorientiert
- Sie überzeugen durch starke Kommunikations-, Führungs- und Verhandlungskompetenz
- Sie handeln eigeninitiativ, treffen klare Entscheidungen und übernehmen Verantwortung

Was wir Ihnen bieten

- Sie übernehmen eine verantwortungsvolle Führungsrolle und prägen die Vertriebsstrategie aktiv mit
- Sie gestalten den Markterfolg unseres Unternehmens und setzen Ihre Ideen direkt um
- Sie genießen Flexibilität mit 30 Tagen Urlaub, mobilen Arbeitsmöglichkeiten und einer 38-Stunden-Woche
- Sie profitieren von attraktiven Vergütungs- und Vorsorgeleistungen, die Leistung und Verantwortung belohnen
- Sie entwickeln sich fachlich und persönlich weiter und wirken in einem dynamischen Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen

Wenn Sie Vertrieb nicht nur verwalten, sondern aktiv gestalten möchten freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die wir selbstverständlich vertraulich behandeln.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins bis zum 28.02.2026 an:
personal@sw-pritzwalk.de