

Wir schaffen Energievorteile.

Wir, die EKT Energie AG (Teil der EKT-Gruppe) verkaufen nicht einfach Energie – wir unterstützen unsere Kunden dabei, die für sie optimalen Entscheidungen im Energiemarkt zu treffen. Wir begleiten Energieversorger, Industrieunternehmen und KMU mit persönlicher Beratung, intelligenten Beschaffungsstrategien und digitalen Lösungen.

Denn Unternehmen brauchen heute mehr als einen Stromlieferanten: Sie brauchen einen Partner, der den Energiemarkt versteht, der Chancen erkennt und der gemeinsam mit ihnen die richtigen Entscheidungen trifft. Genau dafür suchen wir Sie – für den Ausbau unserer langfristigen Kundenbeziehungen und die Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen.

Kundenportfolio Manager/in Geschäftskunden 80-100%

Als Kundenportfolio Manager/in begleiten Sie unsere Geschäftskunden langfristig bei der Bewirtschaftung ihres Energieportfolios. Dabei stehen die individuellen Ziele, Bedürfnisse und Risikopräferenzen unserer Kunden im Zentrum. Sie schaffen Transparenz, beraten bei strategischen und taktischen Entscheidungen und verbinden die Kundensicht mit unserer energiewirtschaftlichen Expertise.

Was Sie bewegen

- **Kundenportfolios begleiten:** Sie betreuen Geschäftskunden aus den Segmenten EVU, Industrie und KMU und übernehmen die langfristige Verantwortung für die Kundenbeziehung.
- **Bedürfnisse und Ziele verstehen:** Sie analysieren gemeinsam mit unseren Kunden deren Anforderungen hinsichtlich Kosten, Planungssicherheit, Risiko und Flexibilität und übersetzen diese in ein klares Mandat.
- **Portfoliostrategien entwickeln:** Gemeinsam mit unseren Fachspezialisten entwickeln und überprüfen Sie individuelle Beschaffungs- und Portfoliostrategien.
- **Entscheidungen begleiten:** Sie erläutern Marktentwicklungen, Portfolio- und Risikosituationen und unterstützen unsere Kunden dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen.
- **Transparenz schaffen:** Sie besprechen Portfolioentwicklung, Risiken und Zielerreichung regelmässig mit Ihren Kunden und machen komplexe energiewirtschaftliche Zusammenhänge verständlich.
- **Kundenbeziehungen entwickeln:** Sie bauen langfristige und partnerschaftliche Beziehungen auf, erkennen veränderte Bedürfnisse und entwickeln die Zusammenarbeit gezielt weiter.
- **Lösungen mitgestalten:** Sie bringen Kundenbedürfnisse und Markterfahrungen aktiv in die Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen und digitalen Kundenlösungen ein.
- **Verträge und Konditionen gestalten:** Sie führen Vertrags- und Preisverhandlungen und entwickeln bestehende Kundenbeziehungen wirtschaftlich weiter.

Was Sie mitbringen

- Kaufmännische oder technische Grundausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung oder abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Energiewirtschaft oder einer vergleichbaren Fachrichtung.
- Mehrjährige Erfahrung in der Beratung und Betreuung anspruchsvoller Geschäftskunden, idealerweise in der Energiebranche, im Finanzumfeld oder in einem vergleichbaren beratungsintensiven B2B-Geschäft.
- Ausgeprägtes Interesse an Energiemärkten, Portfoliomanagement sowie wirtschaftlichen und finanziellen Zusammenhängen.
- Fähigkeit, komplexe Sachverhalte zu analysieren und für Kunden verständlich und entscheidungsorientiert aufzubereiten.
- Freude an langfristiger Beratung und dem Aufbau vertrauensvoller Kundenbeziehungen.
- Selbständige, strukturierte und verantwortungsbewusste Arbeitsweise.

- Ausgeprägte Kommunikations- und Beratungskompetenz sowie Freude an interdisziplinärer Zusammenarbeit.
- Sicherer Umgang mit digitalen Arbeitsmitteln und CRM-Systemen.

Ihre Rolle bei uns

Sie sind für Ihre Kunden die zentrale Ansprechperson rund um deren Energieportfolio. Dabei arbeiten Sie eng mit unseren Spezialisten aus Portfolio Management, Risikomanagement, Energiedaten und operativer Umsetzung zusammen.

Ihr Ziel ist nicht der einzelne Energieabschluss, sondern die **langfristig erfolgreiche Führung der Kundenbeziehung und die konsequente Ausrichtung des Energieportfolios an den Zielen des Kunden.**

Was Sie von uns erwarten dürfen

- Spannende Aufgabe mit viel Eigenverantwortung und direktem Kundenkontakt.
- Möglichkeit, die Energiezukunft gemeinsam mit unseren Kunden aktiv zu gestalten.
- Motiviertes und kollegiales Team mit kurzen Entscheidungswegen.
- Flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Möglichkeit.
- Attraktiver Arbeitsplatz in Arbon direkt am Bodensee.
- Moderne und ergonomische Arbeitsplätze.
- Förderung von Aus- und Weiterbildungen.
- Attraktive Fringe Benefits sowie gute Sozialleistungen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an [**personal@ekt.ch**](mailto:personal@ekt.ch).