

Stellenbezeichnung: innogy's Group Graduate Programme (iGGP) Retail



Wecken Sie Ihren #PIONIERGEIST und geben Sie Ihrer Karriere den entscheidenden Kick – jetzt bewerben!

Sie haben die Welt studiert. Nun können Sie sie auf den Kopf stellen: Für unseren innogy-Standort **Essen** oder **Dortmund** suchen wir zum **01.10.2018** talentierte und entschlossene Absolventen (m/w) für unser **innogy's Group Graduate Programme (iGGP) Retail**, um gemeinsam mit uns Neues umzusetzen. Sammeln Sie als Graduate Berufserfahrung und bringen Sie Ihre Kenntnisse in Projekte ein. Dabei werden Ihnen fundierte, praktische und analytische Fähigkeiten vermittelt. Starten Sie Ihre Karriere mit Vollgas und bewerben Sie sich!

Sie haben die Möglichkeit in diesem Bereichen einzusteigen:

- **Sales Management eMobility:**

Sie werden für den Ausbau des Geschäftsfeldes „Elektromobilität“ gesucht, um gemeinsam mit dem Team den Ausbau des Verkaufs an Endkunden voranzutreiben. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor wird die Erschließung und das Management neuer Absatzkanäle sowie die intelligente Verknüpfung von Commodity-Produkten mit unseren aktuellen Aktivitäten im Elektromobilitätsumfeld sein. Hier gilt es, tragfähige und nachhaltige Geschäfts- und Verkaufsmodelle mit den Kollegen aus den beteiligten Fachbereichen auf die Beine zu stellen.

- **Berater B2C:**

Hier gilt es, von der Strategie bis zur operativen Umsetzung das B2C-Segment auszurichten und zu steuern. Die Kernaufgabe besteht darin, das etablierte, werthaltige Kerngeschäft (Strom, Gas, Wasser) weiter zu optimieren und mit neuen Wachstumsfeldern (Energy+) zu verbinden. Wir wollen mit Ihnen über ein integriertes Energiegeschäft die Chancen der Energiewende nutzen. Ihre Aufgabe wird es dabei unter anderem sein, ein datengetriebenes Produkt-Life-Cycle Management zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit zu implementieren, ein Preismanagement (Strom, Erdgas, Wasser, Bundleprodukte CE+) zu gestalten und ein kontinuierliches Marktscreeing hinsichtlich relevanter Marktplayer und Markttrends durchzuführen und zu analysieren.

- **System- und Prozessmanagement für B2B:**

Sie entwickeln, überwachen und optimieren Prozessabläufe, gewährleisten einen effizienten Betrieb der B2B-Systemlandschaft im Rahmen der IT-Strategie und sorgen für dessen kontinuierliche Weiterentwicklung. Zu Ihren Aufgaben zählen unter anderem auch die eigenständige Entwicklung von abteilungsinternen und bereichsübergreifenden Konzepten sowie die eigenständige Konzeptionierung und Erstellung geeigneter Unterlagen für Mentoren und Anwender zu prozess- und systemübergreifenden Anpassungen.

Das bringen Sie mit:

- Sie haben Ihr Studium (Wirtschaftsingenieurwissenschaften, Wirtschaftswissenschaft / Betriebswirtschaftslehre, oder vergleichbares) erfolgreich abgeschlossen
- Erste praktische Erfahrungen im Vertrieb (vorteilhaft) - gesammelt durch Praktika, Ihre Abschlussarbeit oder in Projekten (gerne auch im Ausland) und Erfahrungen in der Steuerung von Dienstleistern
- Abstraktionsvermögen sowie strategisches Denken (großes Ganzes erkennen)

- Kreativität, um neue Wege zu gehen sowie Offenheit für unkonventionelle und innovative Lösungsansätze zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sowie Begleitung von Change-Prozessen
- Sie besitzen ein gutes Gespür und Verständnis für digitale Trends und deren Relevanz für den Bereich Retail
- Klare Ergebnisorientierung sowie ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung
- Hohe Motivation, Zuverlässigkeit sowie eine strukturierte und effiziente Arbeitsweise - Kenntnis über verschiedene Methodeninstrumente (dimagic, Projektmanagement, agile Methoden) zwecks effizienter Lösungsfindung bei möglicherweise komplexen Problemen
- Spaß am Umgang mit Menschen und kollegiale und teamorientierte Einstellung
- Sie gewinnen andere Menschen durch Ihre klare und ansprechende Kommunikation – auch in englischer Sprache – und haben bereits Erfahrungen in Präsentationssituationen

Was Sie erwarten können:

innogy SE ist bunt, flexibel, energiegeladent und voller kreativer Ideen. Und die setzen wir in vielen europäischen Ländern jeden Tag um. Zusammen mit unseren 40.000 Mitarbeitern in den Bereichen erneuerbare Energien, Netze und Vertrieb, schaffen wir ein nachhaltiges Energiesystem, das die Welt für nachfolgende Generationen lebenswert macht. Wir bieten bestehenden und potenziellen Kunden innovative und nachhaltige Produkte und Dienstleistungen, die ihnen eine effizientere Nutzung der Energie ermöglichen.

Mit unserem **18-monatigen Traineeprogramm** mit Business-Faktor sind Sie von Anfang an mittendrin: Sie tauchen ein in unsere Energiewelt im Segment Vertrieb und sind Teil eines internationalen Teams, das die Herausforderungen der Energiewende gestaltet. Dabei übernehmen Sie schon früh Verantwortung in Projekten aus unterschiedlichen Bereichen. Gleichzeitig bieten wir Ihnen individuelle Entwicklungsmöglichkeiten, konzernweites Netzwerken und persönliches Mentoring. So schaffen wir gemeinsam die perfekte Basis für Ihre berufliche Zukunft.

Natürlich erhalten Sie schon als Trainee ein attraktives Jahreseinkommen. Nach erfolgreichem Programmabschluss bieten wir Ihnen noch einiges mehr, wie z.B. Mitarbeiter- und Gesundheitsangebote, Angebote zur Vereinbarung von Familie- und Beruf, Möglichkeiten individueller Karriereberatung und -entwicklung.

Unsere weiteren Benefits finden Sie hier.

Kontaktinformationen:

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an das Team Sourcing, Tel. +49-201-12-22233. Oder sind Sie jetzt schon überzeugt, dass dies der nächste Schritt in Ihrer Karriere sein soll? Dann registrieren Sie sich jetzt und bewerben sich gleich online bis zum **04.06.2018** (gerne unter Angabe Ihres favorisierten Bereiches) für das innogy's Group Graduate Programme (iGGP) Retail (ID 10508). Wir freuen uns über Bewerbungen von Menschen mit Behinderung. Natürlich finden Sie uns auch bei LinkedIn, Facebook und Twitter.