

B2B Backoffice New Business (m/w/d)

in Voll-/Teilzeit am Standort Gütersloh



Stell Dir vor, es gibt ein Produkt, das wirklich jeder braucht. Stell Dir vor, Du musst nicht erst Funktionen und Features erklären. Stell Dir vor, jeder versteht es – sofort! Genau darum geht es bei uns: um Strom & Gas. Unser Service macht den Unterschied. Unser NRG24-Service!

Mit unserer Expertise im Energiemarkt unterstützen wir unsere Kunden, wo wir können. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern sorgen wir für Transparenz im Tarifdschungel und liefern maßgeschneiderte Lösungen für Strom- und Gastarife. Unser "Rundum-Wechselservice" macht es unseren Kunden so einfach wie möglich, ihre Energiekosten im Griff zu behalten.

Für den Ausbau unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine **Verstärkung im Backoffice (B2B) New Business (m/w/d)** an unserem Standort Gütersloh.

Dein Beitrag bei uns

- Du fungierst als Schnittstelle zwischen dem Vertrieb und den Versorgern – sowohl für unser Eigengeschäft als auch für unsere Vertriebspartner.
- Du bereitest Anfragen professionell auf, erfasst sie systematisch und leitest sie mit hoher Qualität an die Versorger weiter.
- Du bewertest die eingehenden Angebote, kommunizierst diese mit dem Vertrieb und begleitest den Geschäftsabschluss.
- Du stellst sicher, dass alle Anfragen strukturiert und vollständig im CRM-System erfasst und aufbereitet werden.
- Du unterstützt den Vertrieb bei der Neukundengewinnung im B2B-Bereich durch administrative und organisatorische Tätigkeiten.
- Du analysierst Marktpotenziale und hilfst bei der Erstellung maßgeschneiderter Angebote.
- Du schätzt effiziente und optimierte Backoffice- Prozesse und bringst eigene Ideen zur Verbesserung ein.



Du passt perfekt zu uns, wenn...

- Du eine kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Erfahrung im Bereich Backoffice / Vertriebsunterstützung mitbringst.
- Du strukturiert, detailorientiert und zuverlässig arbeitest.
- Du sicher im Umgang mit Microsoft 365 und CRM-Systemen bist.
- Du Freude an der Unterstützung des Vertriebs und der Kommunikation mit Geschäftskunden hast.
- Du selbstständig und lösungsorientiert agierst und gerne Verantwortung übernimmst.
- Erfahrungen in der Energiebranche sind von Vorteil, aber nicht zwingend erforderlich.
- Du über ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, analytisches Denken und eine hohe Kommunikationsfähigkeit verfügst.
- Du sowohl eigenständig als auch im Team effektiv arbeitest.

Was wir Dir bieten

- Ein attraktives Festgehalt mit leistungsbezogenen Erfolgskomponenten
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit auf Home-Office
- Ein modernes Office und professionelle Büroausstattung
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Markt
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge
- Regelmäßige Firmenevents und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein dynamisches Team mit familiärer Atmosphäre

Dein Alter, Geschlecht oder Deine Herkunft sind uns egal. Bei uns zählt Dein Engagement und Deine Begeisterung für den Kundenservice!

Interesse?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail
an: personal@nrg-24.com

Für Rückfragen steht Dir unser Ansprechpartner Heiko Weber gerne zur Verfügung:
E-Mail: h.weber@nrg-24.com | Telefon: 0521/94560644

Wir freuen uns darauf, Dich kennenzulernen und gemeinsam mit Dir die Zukunft im Energiemarkt zu gestalten!