

Die **Deglmann Energie GmbH & Co. KG** mit Sitz in Weiden (Oberpfalz) ist ein traditionsreiches Energieunternehmen, das seit 1956 als regionaler Partner für Privat-, Gewerbe- und Industriekunden tätig ist. Wir beliefern unsere Kund:innen zuverlässig mit Heizöl, Diesel, Schmierstoffen, Holzpellets und AdBlue® und bieten darüber hinaus Serviceleistungen und persönliche Beratung vor Ort.

Als Teil der **MB Energy Gruppe** profitieren wir zugleich von der Stärke eines international aufgestellten Energieunternehmens. **MB Energy**, gegründet 1947 und mit Hauptsitz in Hamburg, ist ein unabhängiges und integriertes Energieunternehmen mit Aktivitäten in Europa, den Vereinigten Staaten und Singapur. Der Konzern ist im Import, in der Lagerung, im Vertrieb und in der Vermarktung von Erdölprodukten, Flüssiggas (LPG), Chemikalien und Biokraftstoffen tätig und unterstützt seine Kund:innen beim Übergang zu emissionsärmeren Energieträgern durch die Entwicklung zukunftsorientierter Lösungen.

Wir suchen Dich für unser Team in Weiden zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Mitarbeiter (m/w/d) Vertrieb & Disposition

Unser Angebot an dich:

- **Work-Life Balance:** Eine 40-Stunden-Woche in Kombination mit 30 Tagen Jahresurlaub sorgt für ausreichend Erholung und Ausgleich
- **Vergütung und Zusatzleistungen:** Attraktive Vergütung mit 12 Gehältern, Urlaubsgeld sowie zusätzlicher betrieblicher Altersvorsorge.
- **Mitarbeiterrabatte:** Exklusive Vergünstigungen auf unsere Produkte und Dienstleistungen.
- **Learning & Development:** Unterstützung auf dem individuellen Entwicklungspfad mit internen und externen Weiterbildungs- und Coachingmöglichkeiten
- **Networking:** Netzwerke im Unternehmen, um teamübergreifende Verbindungen zu knüpfen, sowie Firmenevents
- **Offene Unternehmenskultur:** Im Herzen ein Familienunternehmen, mit Drive, gelebter Toleranz, Offenheit und kollegialem Zusammenhalt auf dem Weg in eine grünere Zukunft

Das erwartet dich:

Als **Mitarbeiter (m/w/d) Vertrieb & Disposition** trägst du entscheidend dazu bei, dass unsere Kunden sich gut beraten fühlen und ihre Bestellungen zuverlässig ankommen werden. Du verbindest kaufmännisches Verständnis mit technischem Know-how, arbeitest eng mit unseren Fahrern zusammen und sorgst dafür, dass unsere Abläufe vom Auftrag bis zur Lieferung reibungslos funktionieren.

Deine Aufgaben auf einen Blick:

- **Telefonverkauf:** Du betreust unsere Kunden telefonisch, präsentierst unser aktuelles Heizöl-, Diesel- und Holzpellets-Portfolio und baust Schritt für Schritt den Verkauf von HVO und weiteren innovativen Kraftstofflösungen auf – von der Einsatzberatung bis zur passenden Empfehlung für unsere Kunden.
- **Online-Handel:** Du unterstützt perspektivisch den Aufbau und die Weiterentwicklung unseres Online-Vertriebs, z. B. bei der Angebotserstellung, Auftragsbearbeitung und Kundenbetreuung über digitale Kanäle.

- **Neukunden gewinnen:** Du identifizierst potenzielle Neukunden, baust langfristige Beziehungen auf und erschließt neue Marktpotenziale.
- **Disposition:** Du planst und koordinierst die Tankwageneinsätze und stimmst die Liefertermine direkt mit unseren Kunden ab, um eine termingerechte Belieferung sicherzustellen.
- **ERP-System:** Du erfasst Kundenbestellungen und Lieferscheine in unserem ERP-System.
- **Verwaltung:** Du übernimmst allgemeine Verwaltungsaufgaben im Bereich Warenwirtschaft und Personaleinsatz.

Das bringst du idealerweise mit:

- **Ausbildung:** Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (z. B. Industriekaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Spedition und Logistikdienstleistung oder vergleichbar).
- **Erfahrung:** Erste Berufserfahrung im Vertrieb und/oder in der Logistik, vorzugsweise im Energiemarkt.
- **IT-Skills:** Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen und idealerweise Erfahrung mit ERP-Systemen.
- **Technisches Verständnis:** Du hast ein grundsätzliches Verständnis für technische Zusammenhänge rund um Tankwagen, Produkte und Prozesse und arbeitest auf Augenhöhe mit unseren Fahrern zusammen.
- **Sprache:** Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse sind von Vorteil.

Mit diesen Eigenschaften passt du gut zu uns:

- **Kommunikationsstärke:** Du kannst Kunden am Telefon überzeugen und pflegst eine klare, freundliche Kommunikation.
- **Organisationstalent:** Du behältst den Überblick, auch wenn es mal hektisch wird.
- **Serviceorientierung:** Du hast Freude daran, Kunden zufriedenzustellen und Lösungen zu finden.
- **Flexibilität & Problemlösungsvermögen:** Du reagierst schnell und findest pragmatische Lösungen.
- **Durchsetzungsvermögen:** Du kannst Entscheidungen treffen und diese klar vertreten.
- **Teamfähigkeit:** Du arbeitest gerne mit anderen zusammen und unterstützt dein Team.
- **Strategisches Denken & Pragmatismus:** Du denkst unternehmerisch, entwickelst zielgerichtete Lösungen – und setzt sie mit Hands-on-Mentalität um.

Auch wenn du nicht alle der oben genannten Anforderungen erfüllst, ermutigen wir dich zu einer Bewerbung, wenn du in deinen Erfahrungen einen Mehrwert für unser Team siehst.

Du fühlst dich angesprochen?

Bitte sende uns deine Bewerbung inkl. deiner Gehaltsvorstellung und deines frühesten Eintrittsdatums über das Bewerbungsformular unserer Website. Für Fragen steht dir unser Talent Acquisition Team unter folgender E-Mail-Adresse gern zur Verfügung: recruiting@mbenergy.com.