

**Analyst Energiewirtschaft, Business-Analyst, Business Development Manager oder Controller,
Physiker, Mathematiker bzw. Statistiker
als Sales Analyst Business Development (m/w)**



Die Agder/Entelios/Nordgröön Gruppe mit Sitz in München, Berlin und Medelby ist der führende Energiedienstleister und Lösungsanbieter für dezentrale Flexibilitäten in Erzeugung, Verbrauch und Speicherung.

Wir gehen seit vielen Jahren einen innovativen Weg: Der Strom, der durch erneuerbare Energien erzeugt wird, hat einen neuen Höchststand erreicht. Gleichzeitig führt dies zu immer größeren Schwankungen in der Einspeisung. Die Flexibilität, um diesen Schwankungen gerecht zu werden, regeln wir kostengünstig und CO₂-neutral durch intelligente Vernetzung dieser Ressourcen – und erwirtschaften den Betreibern zusätzlich wertvolle Erlöse. Damit tragen wir wesentlich zur Integration erneuerbarer Energien und folglich zu einer nachhaltigen Entwicklung des Energiesystems der Zukunft bei.

Wir suchen am Standort München einen erfolgsorientierten **Analysten Energiewirtschaft, Business-Analysten, Business Development Manager oder Controller, Physiker, Mathematiker bzw. Statistiker (m/w)**, dessen Ziel es ist, dem Thema Nachhaltigkeit ein Gesicht zu geben und gleichzeitig in einem erfolgreichen Unternehmen als

Sales Analyst Business Development (m/w)

zu arbeiten. Als **Sales Analyst Business Development (m/w)** bringen Sie Kenntnisse und Erfahrungen aus dem Bereich Vertrieb von energiewirtschaftlichen Dienstleistungen rund um die dezentrale Flexibilisierung sowie in der mathematischen Analyse mit. Die Herausforderung unseres Vertriebs liegt in der ganzheitlichen Beratung der Kunden in Bezug auf Flexibilitätsbewirtschaftung und Energiewirtschaft.

Ihre Aufgaben als Sales Analyst Business Development (m/w):

- Bereitstellung von Daten für die Abrechnung von Regelleistung bzw. für die Flexibilitätsvermarktung
- Entwicklung, Implementierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen
- Steuerung von internen Dienstleistern im Bereich Backoffice und Automatisierung
- Weiterentwicklung von Prozessen im Zusammenhang mit der Vermarktung von Flexibilität im Kurzfrist-Strommarkt
- Durchführung von Markt- und Kundenanalysen zur Unterstützung im Sales-Prozess sowie von operativen Prozessen
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen im Vertriebsaußendienst

Ihre Qualifikation als Sales Analyst Business Development (m/w):

- Abgeschlossenes, technisches, naturwissenschaftliches oder betriebswirtschaftliches (Fach-)Hochschulstudium – idealerweise mit Schwerpunkt Energiewirtschaft – oder eine Tätigkeit als Analyst Energiewirtschaft, Business-Analyst, Business Development Manager oder Controller, Physiker, Mathematiker bzw. Statistiker
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Energiewirtschaft im Bereich Strom, insbesondere hinsichtlich Analyse, Reporting und Abrechnung, wünschenswert auch in Bezug auf die Regelleistung oder in der Intraday-Bewirtschaftung
- Gute Kenntnisse in der Datenanalyse mit Excel, VBA sowie idealerweise Matlab
- Begeisterung, neue technische Lösungen im Bereich des intelligenten Stromverbrauchs und der entsprechenden Steuerung mit zu entwickeln
- Idealerweise Kenntnisse der Robotron-Energiemarkt-Suite
- Gutes technisches und strategisches Urteilsvermögen
- Souveräner Auftritt sowie Kommunikations- und Durchsetzungsstärke
- Ausgeprägte und nachgewiesene Serviceorientierung sowie Umsetzungsstärke

Ihre Perspektive:

- Innovatives, dynamisches und technologisch anspruchsvolles Anwendungsfeld im Kontext der Energiewende
- Kollegiale, offene Arbeitsatmosphäre, in der Leistung anerkannt wird
- Verantwortung mit hohem Gestaltungs- und Entscheidungsspielraum
- Leistungsorientierte Bezahlung

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihres frühestmöglichen Startzeitpunktes und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an career@entelios.com.