

Alter: 35

Beruf: Einkäuferin

Branche: Diverse

Bezug zum Unt.:
Angestellte

Ausbildung:
Technische Grundausbildung mit kaufmännischem Zusatz

Sabine Gerber

“
Ich habe ein gutes
Verständnis für den
Energiemarkt.
”



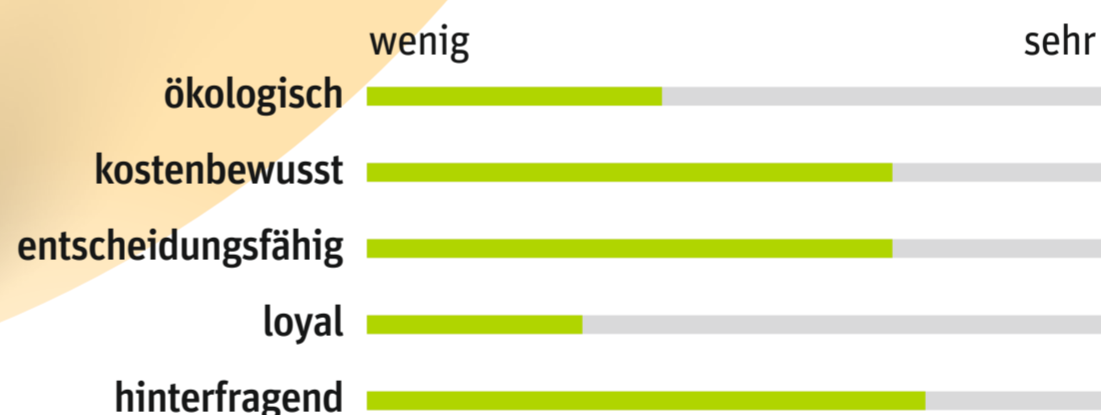
Meine Story

Ich bin zuständig für alle Belange des Energiemanagements der Unternehmung. Meine Aufgabe ist es, Angebote (egal ob Strom, Gas, PV) einzuholen mit dem Ziel, die benötigte Energiemenge zu decken. Gleichzeitig sind für mich Aspekte wie Wirtschaftlichkeit, Kosten/Preis und Ökologie/Nachhaltigkeit wichtig. Ich bin teils Alleinentscheiderin, muss aber die Meinungen der Stakeholder sowie der Fachabteilungen einholen. Sobald technische oder Investitionsentscheidungen getroffen werden müssen, kommen weitere Akteur:innen mit dazu (Finanzen, Technik etc.).

Mein Ziel

- ▶ Ich muss gewährleisten, dass mein Unternehmen mit Energie versorgt ist. (Versorgungssicherheit)
- ▶ Ich muss im Rahmen meines Budgets die Stromversorgung sicherstellen.
- ▶ Ich muss das Unternehmen unterstützen, die Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. (PV-Anlagen, nicht nur mit Energie)
- ▶ Ich muss einen Anbieter finden, der die Abwicklung des gesamten Prozesses gemäß der Qualitätsstandards des eigenen Unternehmens gewährleistet.

Persönlichkeit



Pains

Die Ziele von Budget und Nachhaltigkeit lassen sich nicht immer vereinbaren.

Das Energie-Monitoring muss gemacht werden, um die Versorgungssicherheit zu gewährleisten, oft fehlen die Informationen dafür.

Ausschreibungen zu formulieren ist zeitintensiv.

Stetige Weiterentwicklung des Know-hows. (intrinsische Motivation)

Aufgrund fehlender Standardisierung der Angebote benötige ich mehr Zeit, um den Entscheidungsprozess voranzutreiben.

Die Preiszusammensetzung ist sehr komplex, muss aber schnell und einfach nachvollziehbar sein.

Gains

Direkte Ansprechperson für alle Anliegen/Anfragen.

Individuelles Angebot in Bezug auf meinen Bedarf.

Klimaneutrales Unternehmen mit echter grüner Energie.

Abwicklung wird mit einem hohen Qualitätsstandard erfüllt. (Bsp. Kundenportal)

Durchlaufzeit vom Lead zur Bestellung ist sehr kurz.

Als Key-Accountmanagerin habe ich eine große Selbstständigkeit und Entscheidungsvollmacht.

Die Rechnung ist leicht verständlich.

Ich benötige regelmäßige Informationen zum Lastgangverhalten meines Unternehmens.

Geräte



Smartphone



PC

Touchpoints

- ▶ Telefon
- ▶ Website
- ▶ Suchmaschinen
- ▶ Messen
- ▶ Branchenportale
- ▶ LinkedIn
- ▶ Fachzeitschriften
- ▶ Persönlicher Kontakt (Key Accounterin)
- ▶ Newsletter
- ▶ Video-Calls

WÄRME- UND ENERGIELÖSUNGEN ÖKOSTROMANBIETER NACHHALTIGKEIT LADESÄULEN ÖKOGASANBIETER LÖSUNGSANBIETER ENERGIE

PHOTOVOLTAIK ENERGIEDIENST UNTERNEHMENSINFOS
PPA ANBIETER ENERGIE (SUCHE NACH PRODUKT)
SPOT ANBIETER ENERGIE (SUCHE NACH PRODUKT)

Passende Angebote

- ▶ Individuelle Angebote basierend auf Standardprodukten für Strom, Gas, Wärme- und Energielösungen und E-Mobilität
- ▶ Rein individuelle Angebote bei Photovoltaik (PV)



EnergieDienst