

**Manager Sales Middle East / APAC**

## Patricia Nies



As a member of our Sales Team, Patricia is our interface to the client while preparing proposals for thermal generation, efficiency studies, O&M and mining sector. Negotiating contracts and building relationships with clients is also part of her role. She is thoughtful, organized, accountable and an excellent communicator, helping make sure that our proposals live up to client expectations.

Prior to her current role as Manager Sales for the regions Middle East and APAC, Patricia led the proposal team. In addition to that, she has gained valuable experience in closing commercial deals while working several years for RWE's trading business. Her areas of expertise include sales, process and commercial relations with an emphasis on efficiency and improvement.

Patricia graduated with a Bachelor of Arts in International Management from the University of Applied Science, Essen.

## **What gives you the most satisfaction in your work?**

Meeting different challenges in every project but knowing that the customer and the team have been satisfied at the end.

## **Why did you choose RWE TI?**

Working for a company of the energy sector with longstanding experience along the value chain and the fact to work in an international environment made an easy choice for me.

## **"You have the choice!"**

### **What it means to me:**

We know that there is a great choice on the market but that motivates us to deliver our best solutions to you. This means by choosing us you always get our best solution.

**Manager Sales Middle East / APAC**

## Patricia Nies



Patricia ist Mitglied des Sales Teams und eine wichtige Schnittstelle zum Kunden, da sie Angebote für die konventionelle Erzeugung, Effizienzstudien, den Betrieb und die Instandhaltung sowie den Bergbau Bereich erstellt. Dazu gehört ebenso, dass Patricia Verträge verhandelt und dabei gleichzeitig ein Vertrauensverhältnis zum Kunden aufbaut. Mit Umsicht, Organisationsgeschick, Verantwortungsbewusstsein und ausgezeichneten kommunikativen Fähigkeiten trägt sie dazu bei, dass unsere Angebote den Erwartungen unserer Kunden entsprechen.

Vor ihrer jetzigen Tätigkeit als Manager Sales für die Regionen Mittlerer Osten und APAC, hat Patricia das Proposal Team geleitet. Des Weiteren konnte Patricia Nies wertvolle Erfahrungen bei Geschäftsabschlüssen im Rahmen ihrer mehrjährigen Tätigkeit im Handelsgeschäft der RWE sammeln. Ihre Spezialgebiete sind Vertrieb, Prozesse und Geschäftsbeziehungen mit dem Schwerpunkt Effizienz und Optimierung.

Patricia Nies hat ihr Studium in International Management an der Fachhochschule Essen mit dem Bachelor of Arts abgeschlossen.

## **Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?**

In jedem Projekt unterschiedlichen Herausforderungen zu begegnen, aber zu wissen, dass der Kunde und das Team am Ende zufrieden sein werden.

## **Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?**

Die Möglichkeit, in einem Unternehmen der Energiewirtschaft mit langjähriger Erfahrung entlang der gesamten Wertschöpfungskette und in einem internationalen Umfeld zu arbeiten, hat mir die Entscheidung leicht gemacht.

## **„Sie haben die Wahl!“**

### **Diese Botschaft bedeutet für mich:**

Wir wissen, dass die Konkurrenz auf dem Markt groß ist, aber das motiviert uns, Ihnen die beste Lösung zu bieten. Das heißt: Wenn Sie sich für uns entscheiden, erhalten Sie immer die optimale Lösung.