

**Sales Manager Americas / Africa**

## **Philipp Mroszczok**



With his excellent communication skills, profound practical experience and a strong passion for the matters of the energy sector, Philipp provides a valuable contribution to RWETI's Sales Team. As Sales Manager for Americas and Africa, he is responsible for managing the proposals for our clients in these regions.

He profoundly enjoys working in multilingual environments, always comes up with a structured plan to outline each stage of the proposal process and creates schedules to meet the client's expectations along with all necessary deadlines.

With his valuable know-how as an industrial engineer, he can provide technical expertise in the area of energy and process engineering, renewable energies, thermodynamics as well as water and wastewater treatment. In this way, in combination with his skills in international management and analytical thinking, RWETI's clients will be able to take advantage of a wide range of expertise from day one.

On top of that, due to upcoming projects in South America, Philipp is passionate about becoming business fluent not merely in English and French but also in Spanish. That is why he is currently taking additional Spanish classes.

Philipp graduated with a Master of Science in Mechanical Engineering and Management from the University of Duisburg-Essen, Germany in 2018.

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

The most satisfaction I get from understanding the client's requirements to the last detail. This way we are able to prepare an offer that meets their needs to a hundred percent.

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

Working for RWE TI enables me to combine my affection for the captivating energy sector with my passion to working together with external clients and helping them to achieve their goals.

## **“You get your best solution”**

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

It is my personal goal that our clients receive an offer that enables them to get the most out of their project.

**Sales Manager Americas / Africa**

## **Philipp Mroszczok**



Mit seinen ausgezeichneten kommunikativen Fähigkeiten, seiner umfangreichen Praxiserfahrung und seiner großen Leidenschaft für alle Belange der Energiewirtschaft trägt Philipp Mroszczok wesentlich zur erfolgreichen Tätigkeit des Sales Teams von RWE TI bei. Als Sales Manager für Amerika und Afrika betreut er die Angebote für Kunden in diesen Regionen.

Er schätzt die Arbeit in einem mehrsprachigem Umfeld sehr, erstellt stets eine strukturierte Planung, in der alle Schritte des Angebotsprozesses abgebildet sind, und arbeitet Zeitpläne aus, mit denen alle Erwartungen des Auftraggebers erfüllt und alle wichtigen Termine eingehalten werden können.

Mit seinem wertvollen Know-how als Wirtschaftsingenieur kann er technische Expertise aus den Bereichen Energie- und Verfahrenstechnik, Erneuerbare Energien, Thermodynamik sowie Wasser- und Abwasseraufbereitung einbringen. Hinzu kommen seine Kenntnisse in internationalem Management und sein ausgeprägtes Analysevermögen, so dass unsere Kunden ab dem ersten Tag von einem breiten Kompetenzspektrum profitieren.

Angesichts anstehender Projekte in Südamerika hat er sich zudem zum Ziel gesetzt, nicht nur Englisch und Französisch, sondern auch Spanisch fließend zu beherrschen. Daher nimmt er zurzeit zusätzlich Spanischunterricht.

Philipp Mroszczok hat sein Studium in Maschinenbau und Wirtschaft an der Universität Duisburg im Jahr 2018 mit dem Master of Science abgeschlossen.

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

Besonders zufrieden bin ich, wenn ich die Anforderungen des Kunden bis ins letzte Detail verstanden habe. Denn dann können wir ein Angebot erstellen, das zu 100% seinen Bedürfnissen entspricht.

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

Bei meiner Tätigkeit bei RWE TI kann ich meine Begeisterung für den spannenden Energiesektor mit meiner Leidenschaft, mit externen Kunden zusammenzuarbeiten und ihnen bei der Erreichung ihrer Ziele zu helfen, kombinieren.

**„Sie erhalten die optimale Lösung!“**

**Diese Botschaft bedeutet für mich:**

Mein persönliches Ziel ist, dass unsere Kunden ein Angebot erhalten, mit dem sie das Optimum aus ihrem Projekt herausholen können.