

**Sales Manager Europe / Central Asia**

## **Pia Greiling**



With her previous traineeship at RWETI, Pia has acquired the necessary know-how and network for her new role as a Sales Manager for the regions Europe and Central Asia. Profound practical as well as international experience, which she has gained throughout the whole RWE Group, has enabled Pia to easily enter the sales world. During her traineeship, she has for instance experienced the shift operations in the Rhine-Ruhr area and worked in a Dutch power plant which converted to biomass combustion. By supporting innovation projects, assisting with the planning of the new RWE campus, analyzing RWE's rating results and developing action plans for Corporate Responsibility topics, Pia has already gained valuable experience in the energy sector. Prior to her scheme, she started as a working student for marketing and business development at RWETI in 2017 while successfully finishing her Master of Science in Business Administration with focus on Management and Economics at the University Duisburg-Essen. Furthermore, she extended her commercial education with further technical know-how which thus adds on to her already excellent communicative skills. On top of that, Pia had the opportunity to expand and manage her professional networks with both working at RWE AG, Power- and RWE Supply & Trading which will further help her along a successful career in sales.

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

During my traineeship I was very fortunate to be able to dip into completely different divisions of the RWE group. In this way I gained many valuable insights and got to know inspiring people. With this experiences, I am now delighted to work together with my team in order to detect the best possible solutions for our clients.

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

I have chosen RWETI because of the very versatile project business which thus remains exciting. We do not distribute any default products but particularly custom-tailored services.

## **What three words best describe you?**

Motivated. Determined. Communicative.

## **“You get your best solution”**

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

We understand the challenges and needs of our clients and listen carefully. Not only our long-term experience through our own assets, but also the capability to individually adjust ourselves to the required performances, are of central importance.

**Sales Manager Europe / Central Asia**

## Pia Greiling



Mit ihrem vorangegangenen Traineeprogramm in der RWETI hat sich Pia das notwendige Know-how und Netzwerk für ihre neue Rolle als Sales Managerin für die Regionen Europa und Zentralasien angeeignet. Umfangreiche praktischer und internationaler Erfahrungen, die Pia im gesamten Konzern sammeln konnte, haben ihr einen einfachen Einstieg in die Vertriebswelt ermöglicht. Im Rahmen der verschiedenen Stationen ihres Traineeprogramms hatte sie z. B. den Schichtbetrieb in den Werken des Unternehmens an Rhein und Ruhr kennengelernt und war in einem Kraftwerk in den Niederlanden tätig, das auf Biomassefeuerung umgerüstet wird. Durch die Unterstützung von Innovationsprojekten, die Mitarbeit bei der Planung des neuen RWE-Campus, die Analyse der RWE-Ratingergebnisse sowie die Ausarbeitung von Maßnahmenplänen zum Thema Corporate Responsibility hat Pia bereits wertvolle Erfahrungen in der Energiebranche gesammelt. Vor dem Traineeprogramm war sie ab 2017 als Werksstudentin im Bereich Marketing und Unternehmensentwicklung bei RWE TI tätig. Zeitgleich hat sie ihr Studium der Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Management & Economics an der Universität Duisburg-Essen erfolgreich mit dem Master of Science abgeschlossen. Danach vertiefte sie ihre kaufmännische Ausbildung durch zusätzliches technisches Knowhow, das ihre bereits hervorragenden kommunikativen Fähigkeiten ergänzt. Zudem hatte Pia Greiling die Möglichkeit, ihr berufliches Netzwerk durch ihre Tätigkeit bei RWE AG, RWE Power und RWE Supply & Trading auszubauen und zu pflegen - beste Voraussetzungen also für eine erfolgreiche Karriere im Vertrieb.

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

Während meines Traineeprogramms hatte ich das Glück, mir ganz unterschiedliche Bereiche des Konzerns anschauen zu können, wodurch ich viele interessante Einblicke sammeln und inspirierende Menschen kennenlernen durfte. Mit diesen gesammelten Erfahrungen freue ich mich nun zusammen mit meinem Team die bestmöglichen Lösungen für unsere Kunden zu finden.

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

Ich habe mich für die RWETI entschieden, da das Projektgeschäft sehr vielseitig ist und dadurch immer spannend bleibt. Es gibt bei uns keine Standardprodukte, die wir vertreiben, sondern individuell auf die Kundenbedürfnisse angepasste Dienstleistungen.

## **Welche drei Wörter beschreiben Sie am besten?**

Motiviert. Zielstrebig. Kommunikativ.

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

**Diese Botschaft bedeutet für mich:**

Wir verstehen die Herausforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden und hören genau hin. Nicht nur unsere langjährige Erfahrung durch unsere eigenen Anlagen, sondern auch die Fähigkeit uns individuell auf die geforderten Leistungen einstellen zu können, sind dort von zentraler Bedeutung.