

Sales Manager Middle East / APAC

Stefanie Pitschke



As a member of our Sales Team, Stefanie ensures in various generation, efficiency studies, O&M and mining projects that our proposals are accurate and carefully drafted. She reviews and negotiates contracts providing advice regarding risk and policy compliance as well as managing the supply-process.

Her work is strongly focused on knowing what satisfies our clients while composing the right experts for the job. With her enthusiasm to ensure a proper project start, she supports the firm in its endeavors to achieve a successful and sustainable outcome for our clients and society.

Prior to her current role as Sales Manager, Stefanie worked in the RWE power generation and had technical and operational responsibilities.

Stefanie earned her Master of Science in Energy Economics from the RWTH Aachen / University of Münster in 2015 and her diploma degree in Mechanical Engineering from the University of Applied Science, Aachen, in 2004.

What gives you most satisfaction in your work?

To see how we can implement a solution we found for our client. We build our business upon our long-term experience and know-how through the transfer to our client's requirements.

Why did you choose RWE TI?

I come from the Rhenish area in Germany. In this region RWE has a long tradition in mining and electricity production and operates as a long-term appealing employer.

“You have the choice!”

What it means to me:

Under the new energy market conditions in Germany we create a new RWE – more flexible, efficient and sustainable with the experience of more than hundred years in energy production.

Sales Manager Middle East / APAC

Stefanie Pitschke



Als Mitglied unseres Sales-Teams stellt Stefanie bei verschiedenen Erzeugungs-, Effizienzstudien, O&M- und Bergbauprojekten sicher, dass unsere Angebote präzise und sorgfältig ausgearbeitet sind. Sie ist für die Prüfung und Aushandlung von Verträgen zuständig, berät bei Fragen der Einhaltung von Risiko- und sonstigen Vorgaben und betreut den gesamten Lieferprozess.

Bei ihrer Arbeit geht es im Wesentlichen darum, die Bedürfnisse unserer Kunden zu definieren, um die richtigen Experten für das Projekt zusammenzustellen. Mit ihrem engagierten Einsatz für einen guten Projektstart unterstützt sie RWE TI in dem Bemühen, ein gutes und nachhaltiges Ergebnis für unsere Kunden und die Gesellschaft als Ganzes zu erreichen.

Vor ihrer jetzigen Tätigkeit als Sales Manager war Stefanie in der RWE Stromerzeugung tätig und hatte technische und operative Verantwortung.

Stefanie Pitschke hat ihr Maschinenbaustudium an der Fachhochschule Aachen 2004 mit dem Diplom abgeschlossen und anschließend an der RWTH Aachen und der Universität Münster Energiewirtschaft studiert. 2015 schloss sie das Studium mit einem Master of Science ab.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?

Zu sehen, wie wir eine Lösung umsetzen können, die wir für unseren Kunden gefunden haben. Grundlage unseres Geschäfts sind unsere langjährige Erfahrung und unser Know-how, die wir zur Erfüllung der Anforderungen unserer Kunden einsetzen.

Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?

Ich komme aus dem rheinischen Revier in Deutschland. In dieser Region hat RWE eine lange Tradition der Braunkohlegewinnung und -verstromung und ist ein attraktiver Arbeitgeber mit Langfristperspektive.

„Sie haben die Wahl!“

Diese Botschaft bedeutet für mich:

Unter den neuen, komplexeren Bedingungen auf dem deutschen Energiemarkt schaffen wir ebenso eine neue RWE – flexibler, effizienter und nachhaltiger, jedoch mit mehr als 100 Jahren Erfahrung in der Energieerzeugung.