

**Manager Sales Europe / Central Asia**

## **Tobias Philipp Rohnstock**



Tobias has experience in the energy industry and energy technologies from the theoretical background as well as the operational real life perspective, where he also initially started his career at RWE in 2004. He worked in power projects as a project manager with internal and international focuses in the past. Main tasks were e.g. complex and high value projects in operations, improvement projects and new build projects in the international business environment for both, project owners and investors.

Tobias likes being entrepreneurial and developed to an expert of business development & sales throughout his career and enjoys dealing with complex tasks and contracts throughout the typical life cycle of energy projects, e.g. project development processes, project procurement processes and O&M related projects.

Tobias studied Engineering and Business Administration at the University of Technology Dresden, Germany and at the School of Business & Economics of the University of Jyväskylä, Finland.

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

The energy industry and energy technologies have always ranked amongst my favourite fields of interests, thus satisfaction and motivation comes naturally and is woven into daily business. Successfully closed deals to the benefit of both, the Client and RWE TI by developing a partnership approach over time, are pleasing. Also seeing the whole team developing and seeing when in the end all the various disciplines involved in a project are as happy as the Client, when a task was successfully accomplished, is satisfying.

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

I already was in the international engineering and consulting business of RWE when RWETI was founded, consequently I am with RWE Technology International, when it counts to scale up RWETI's internal and external services in our RWE group-wide approach - and to push forward on the growth path in all fields of expertise as a man with passion for the Clients' energy projects.

## **"Your challenge is our passion!"**

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

Your assignment is taken with the enthusiasm to provide solutions, not only because it is just contractually necessary, but because it is our passion. RWETI shows high involvement and always envisages tackling issues in a partnership approach first - trust is a basis of success. RWETI is an independent and valuable partner which provides real added value based on real project experience. Putting this trust in our expertise, our sincerity and our reliability will definitely pay off - that is the standard we set ourselves.

Manager Sales Europe / Central Asia

## Tobias Philipp Rohnstock



Tobias Rohnstock profitiert von seiner Erfahrung in Energiewirtschaft und Energietechnologien sowohl in theoretischer Hinsicht als auch in der operativen Praxis, seitdem er im Jahr 2004 seine Laufbahn bei RWE begann. Er betreute im Rahmen seiner bisherigen Tätigkeit als Projektleiter konzerninterne und internationale Kraftwerksprojekte. Hierzu zählen u.a. komplexe Betriebsprojekte mit hohem Investitionsvolumen, Optimierungsprojekte sowie Neubauvorhaben in einem internationalen Geschäftsumfeld für Bauherren oder Investoren.

Tobias Rohnstock zeichnet sich durch unternehmerisches Denken aus und entwickelte sich im Laufe seines Berufslebens zu einem Experten für Geschäftsentwicklung & Vertrieb; er befasst sich während des gesamten Lebenszyklus von Energieprojekten mit komplexen Aufgabenstellungen und Verträgen, z. B. Projektentwicklungsprozessen, Projektbeschaffungsprozessen und O&M-Projekten.

Tobias Rohnstock hat Maschinenbau und Betriebswirtschaft an der Technischen Universität Dresden und der School of Business & Economics der Universität Jyväskylä, Finnland, studiert.

## Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?

Energiewirtschaft und Energietechnologien haben immer zu meinen Hauptinteressengebieten gezählt, so dass sich Motivation und Arbeitsfreude im Tagesgeschäft automatisch einstellen. Ich freue mich über erfolgreiche Geschäftsabschlüsse sowohl zum Wohle des Kunden als auch von RWE TI als Ergebnis einer langfristigen partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Außerdem ist es sehr befriedigend zu sehen, wie sich das gesamte Team weiter entwickelt und am Ende die verschiedenen am Projekt beteiligten Fachbereiche genauso zufrieden sind wie der Kunde, wenn eine Aufgabe erfolgreich abgeschlossen wird.

## Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?

Ich war bereits im internationalen Geschäft von RWE tätig, als es noch nicht zum Kerngeschäft gehörte. Daher bin ich bei RWE Technology International, wenn es darum geht, die Ressourcen konzernweit zu verstärken und den Wachstumskurs in allen Kompetenzfeldern voranzutreiben - als Experte, dessen Leidenschaft den Energieprojekten unserer Kunden gilt.

## „Ihre Herausforderung ist unsere Leidenschaft!“

### Diese Botschaft bedeutet für mich:

Ihrem Anliegen widmen wir uns mit Begeisterung, um Ihnen Lösungen anzubieten, nicht nur weil es vertraglich vereinbart wurde, sondern weil es unsere Passion ist. RWE TI arbeitet mit großem Engagement und versucht, Probleme zunächst immer in einem partnerschaftlichen Ansatz anzugehen - Vertrauen ist die Grundlage von Erfolg. RWE TI ist ein unabhängiger und wertvoller Partner, der mit praktischer Projekterfahrung einen echten Mehrwert schafft. Ihr Vertrauen in unser Fachwissen, unsere Integrität und unsere Zuverlässigkeit zahlt sich in jedem Falle aus - das ist unser Anspruch.