



Sales Manager Europe/Central Asia

## Kira Teich



Kira kam Ende 2024 als Sales Managerin für Europa und Zentralasien zur RWE Technology International und ist seither Ansprechpartnerin für den internen Vertrieb innerhalb des RWE-Konzerns.

Sie hat langjährige Erfahrung im technischen Vertriebsinnendienst bei einem international agierenden Stahlhersteller. Dort fokussierte sie sich erfolgreich auf den Kundenausbau in Spanien.

Sie ist sehr erfahren im täglichen Umgang mit Kunden und kann dadurch deren Bedürfnisse erkennen. Kira liebt die Herausforderungen, um an ihnen zu wachsen und dadurch am

Ende dem Kunden das Bestmögliche zu offerieren.

Sie verfügt über gute Kenntnisse der englischen und der spanischen Sprache.

Ferner hat sie Erfahrungen in der Organisation und Steuerung von internen Prozessen.

Nach ihrer Ausbildung zur Industriekauffrau absolvierte sie ihren Bachelor of Arts in Wirtschaft und Management an der FOM Hochschule in Essen, Deutschland.

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



Daran mitarbeiten zu dürfen, wie gesellschaftlich wertvolle Projekte durch Innovation, breites und tiefes Know-how und Tatendrang aufgebaut werden und bedarfsgerecht wachsen.

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



Die Möglichkeit in einem Traditionskonzern den stetigen Wandel im Spannungsfeld zwischen steigender Nachfrage nach erneuerbaren Energien und den sich kontinuierlich ändernden Marktbedürfnissen mitwirken zu können, begeistert mich täglich aufs Neue.

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



Empathisch. Offen. Neugierig.

### 4 „Sie erhalten die beste Lösung!“ – Diese Botschaft bedeutet für mich:



Die Kundenbedürfnisse mit dem gesamten Know-how der RWE Technology International bedienen zu können.