



Sales Manager

Frank Bao



Frank ist Ökonom mit rund 25 Jahren umfassender Erfahrung entlang der gesamten Energiewertschöpfungskette – von der Rohstoffgewinnung bis zum Endkundenvertrieb. Er war hierbei in verschiedensten Fach- und Führungsfunktionen tätig (z.B. Strategie, Controlling, Commodity-Marktanalysen und EU Affairs).

Zudem hat er dabei in drei verschiedenen Ländern in Europa und Übersee gelebt und gearbeitet. Somit ist er bestens mit interdisziplinären und interkulturellen Teams vertraut, die kommerzielle, technische und regulatorische Aspekte abdecken.

Frank spricht Deutsch, Englisch, Französisch und Mandarin. Er studierte in Deutschland und Kalifornien und hat an der Universität Witten/Herdecke sein Diplom erworben.

Er ist Mitglied der International Association for Energy Economics und der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft.

1 Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?



Ich arbeite gerne mit kompetenten und engagierten KollegInnen zusammen, um gemeinsam herausragende Qualität abzuliefern und erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen.

2 Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?



Die tiefe Verwurzelung im Energiesektor, die herausragende Erfahrung des engagierten Teams und die besondere Perspektive als Anlagenbesitzer und -betreiber bieten eine einzigartige Kombination, die uns von reinen Beratern unterscheidet, und es zu einem spannenden Arbeitsplatz macht.

3 Welche drei Wörter beschreiben Sie am besten?



Nicht vollständig beschreibbar.

4 „Unser Ziel ist Ihr Erfolg!“



Diese Botschaft bedeutet für mich: Sie hebt unsere kundenorientierte und serviceorientierte Einstellung hervor: Unser Hauptziel ist es sicherzustellen, dass unser leidenschaftliches Engagement und unsere kompetente Unterstützung die Projekte unserer Kunden zum Erfolg führen.