



Sales Manager Middle East/APAC

Stefanie Pitschke



Stefanie verfügt über fundierte Erfahrungen und einen breiten theoretischen Hintergrund in der Energiewirtschaft und Energietechnik, den sie sich in verschiedenen beruflichen Tätigkeiten im RWE-Konzern angeeignet hat. Sie arbeitete als Projektleiterin in internationalen Projekten, in der Kraftwerksoptimierung und als Managerin im Kraftwerkspark, wo sie 2004 auch ihre Karriere bei RWE begann.

Als Vertriebsleiterin besitzt sie das nötige Know-how und Netzwerk, ihre Arbeit ist stark darauf ausgerichtet, zu wissen, was unsere Kunden zufrieden stellt. Mit ihrem Enthusiasmus für einen ordentlichen

Projektstart unterstützt sie das Unternehmen in seinem Bestreben, für unsere Kunden und die Gesellschaft ein erfolgreiches und nachhaltiges Ergebnis zu erzielen.

Stefanie erwarb ihren Master of Science in Energiewirtschaft an der RWTH Aachen/ Universität Münster, Konstruktion von Preiszeitreihen zur langfristigen Energieflexibilität, und ihr Diplom in Maschinenbau an der Fachhochschule Aachen, Energiepotential von Kuba: Inventarisierung und Nutzung erneuerbarer Energien.

1 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.

2 Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?



RWE TI ist ein beratender Partner bei der Energiewende und beim Sprung in neue Märkte und nachhaltige Energieerzeugung.

3 „Sie haben die Wahl!“ – Diese Botschaft bedeutet für mich:



Unter den neuen Bedingungen des Energiemarktes schaffen wir ein neues RWE - flexibler, effizienter und nachhaltiger mit der Erfahrung von mehr als hundert Jahren in der Energieerzeugung.