

Sales Manager Europe / Central Asia

Kyra Alina Laskowski



Kyra convinces with her passionate social commitment, international experience and strong communicational skills. She initially started as a working student in the project support team of RWE TI in 2017. In this way, Kyra already gained valuable experience in RWE TI's daily business.

As a Sales Manager for the regions Europe and Central Asia, she is working both in the internal and in the external business. Preparing proposals for the thermal generation, the mining and the O&M sector is part of her daily work. Due to her practice-oriented course of study, Kyra is very familiar with economic topics and has a structured and detail-oriented way of working.

She graduated with a Master in Corporate Management at the University of Applied Sciences Europe in Iserlohn. Within this master programme, she acquired considerable practical knowledge with a focus on Business Management and Corporate Development and also gained international experience during her studies abroad.

What gives you most satisfaction in your work?

Working in different teams, different countries and always meeting new challenges to make the customer satisfied at the end of a project.

Why did you choose RWE TI?

Because of the chance to gain international experience in a leading engineering consulting company which provides individual solutions along the whole project life cycle for all customers worldwide.

What three words best describe you?

Motivated. Goal-oriented. Open-minded.

“Our aim is your success!”

What it means to me:

We listen to your needs with an open mind and develop the best solution for you. Thanks to years of experience we are able to offer custom-tailored solutions with which you can make your daily business more efficient.

Sales Manager Europe / Central Asia

Kyra Alina Laskowski



Kyra Laskowski überzeugt mit ihrem leidenschaftlichen sozialen Engagement, ihrer Auslandserfahrung und ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten. Im Jahr 2017 begann sie ihre Laufbahn als Werkstudentin im Project-Support-Team von RWE TI. Auf diese Weise konnte Kyra Laskowski bereits wertvolle Erfahrungen im Tagesgeschäft von RWE TI sammeln.

Als Sales Managerin für die Regionen Europa und Zentralasien ist sie sowohl im internen als auch im externen Geschäft tätig. Die Erstellung von Angeboten für die Bereiche konventionelle Kraftwerke, Bergbau und O&M gehört zu ihren täglichen Aufgaben. Aufgrund ihres praxisorientierten Studiengangs ist Kyra Laskowski mit wirtschaftlichen Themen sehr vertraut und verfügt über eine strukturierte und detailorientierte Arbeitsweise.

Sie hat ihren Master in Corporate Management an der University of Applied Sciences Europe in Iserlohn abgeschlossen. Im Zuge des Masterstudiengangs erlangte sie umfangreiche praktische Kenntnisse mit einem Schwerpunkt auf Business Management und Corporate Development. Zudem sammelte sie während ihres Auslandsstudiums internationale Erfahrungen.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?

In unterschiedlichen Teams und Ländern zu arbeiten und immer wieder neue Herausforderungen zu meistern, um den Kunden am Ende eines Projekts zufriedenzustellen.

Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?

Wegen der Chance, Auslandserfahrung in einem führenden Unternehmen im Bereich Ingenieur- und Beratungsdienstleistungen zu sammeln, das seinen Kunden weltweit individuelle Lösungen für den gesamten Projektlebenszyklus bietet.

Welche drei Wörter beschreiben Sie am besten?

Motiviert. Zielorientiert. Interessiert.

„Unser Ziel ist Ihr Erfolg!“

Diese Botschaft bedeutet für mich:

Wir schenken Ihren Bedürfnissen ohne vorgefasste Meinung Gehör und entwickeln die beste Lösung für Sie. Dank langjähriger Erfahrung sind wir in der Lage, speziell auf unsere Kunden zugeschnittene Lösungen zu erarbeiten, mit denen sie die Effizienz des Tagesgeschäfts erhöhen können.