



Sales Manager Europe/Central Asia Stefan Urselmann



Stefan kam Anfang 2023 als Sales und Business Development Manager für Europa und Zentralasien zur RWE Technology International und ist seither der Ansprechpartner für die externe Geschäftsentwicklung zuständig.

Stefan begann seine Karriere neben dem Maschinenbaustudium im R&D der heutigen Siemens Energy im Bereich Turbinenkonstruktion und Thermodynamik für Kraftwerke.

Nach dem Studium folgte ein Wechsel auf die Vertriebsseite des Pumpenherstellers KSB nach Berlin, wo er zunächst projektbezogenen

nationalen technischen Vertrieb für Pumpen und Armaturen machte.

Später fokussierte er sich auf die globale Geschäftsentwicklung im Bereich Life Science und auf ein M&A am Stammsitz der KSB in der Rhein-Neckar Region.

Das Profil für den technischen Vertrieb ergänzte Stefan nach seinem Master in Energie- und Verfahrenstechnik mit einem Master in Business Marketing mit Fokus auf europäische und asiatische Märkte an der FU Berlin.

1 Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?



Mich begeistert die Möglichkeit mit Kunden aus den unterschiedlichsten Bereichen, Industrien und Orten das gemeinsame Ziel der Energiewende voranzubringen.

2 Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?



RWE ist der zuverlässige Versorger für Energie. Mit der RWE Technology International besteht für mich die Möglichkeit den Konzerngrundsatz „Growing Green“ auch international als Erfolgskonzept an unsere Kunden weitergeben zu können.

3 Welche drei Wörter beschreiben Sie am besten?



Lösungsorientiert. Pragmatisch. Zielstrebig.

4 „Unser Ziel ist Ihr Erfolg!“ – Diese Botschaft bedeutet für mich:



Als technisches Beratungsunternehmen versetzen wir uns immer in die Rolle unseres Kunden, um die beste Lösung zu suchen und zu finden. Dabei berücksichtigen wir immer alle technischen, kommerziellen und regulatorischen Rahmenbedingungen des Kunden, sodass wir stets als „Owner's Engineer“ auftreten.