



Sales Manager Europe/Central Asia

Kyra Alina Laskowski



Kyra Laskowski überzeugt mit ihren sozialen Kompetenzen, ihrer Auslandserfahrung und ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten. Seit 2017 setzt sich Kyra Laskowski bereits mit ihren Erfahrungen für unsere Kunden im Tagesgeschäft der RWE TI ein.

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, neue und innovative Energielösungen und Bergbau gehört zu ihren täglichen Aufgaben.

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.

1 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.

2 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.

3 Welche drei Wörter beschreiben Sie am besten?



Motiviert. Zielorientiert. Interessiert.

4 „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.