

Gregor Wenzel: Neuer Bereichsleiter Sales & Commercial Operations

Berlin, 18. November 2020. Gregor Wenzel übernimmt zum 16. November 2020 die Leitung für den Bereich Sales & Commercial Operations bei der Storengy Deutschland GmbH. Als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortet er die Bereiche Product Development und Commercial Support, Kommerzielles Dispatching sowie den Vertrieb.

Gregor Wenzel ist diplomierte Betriebswirt und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Energiewirtschaft, unter anderem in der Produktentwicklung, im Portfoliomanagement und Trading sowie im Vertrieb. Er war zuletzt bei der OMV Gas Marketing & Trading Deutschland GmbH als Department Manager im Bereich Key Account Management tätig. In vorangegangenen Positionen war er mehr als 10 Jahre im ENGIE-Konzern beschäftigt.

Mit seiner umfangreichen Expertise und seinen Branchenkenntnissen unterstützt er das Speichergeschäft der Storengy in Deutschland.

Pressekontakt

Elena Hetzel

+49 (0)30 288834-165

kommunikation@storengy.de

www.storengy.de



Über Storengy Deutschland

Die Storengy Deutschland GmbH gehört zu den größten Erdgasspeicherunternehmen Deutschlands. Sie ist ein Tochterunternehmen der Storengy SAS, die im ENGIE-Konzern dessen weltweite Gasspeicheraktivitäten bündelt. In Europa ist Storengy Marktführer für Speicherdienstleistungen – Planung, Bau und Betrieb von Speicheranlagen sowie die Vermarktung von Gasspeicherkapazitäten gehören zum Kerngeschäft. Die Storengy Deutschland GmbH betreibt über ihre 100%ige Tochter, die Storengy Deutschland Betrieb GmbH, deutschlandweit sechs Gasspeicher und ist auch in der Betriebsführung von Standorten Dritter erfolgreich tätig. Mit einer zentralen Leitwarte in Hannover wird dabei ein Remote-Betrieb für technische Anlagen sichergestellt. Firmensitz in Deutschland ist Berlin. Als innovativer Partner für eine CO₂-freie Energiewende stellt die Storengy ihre Expertise weltweit zahlreichen Partnern zur Verfügung, um Geothermieprojekte (Wärme- und Stromproduktion) sowie Energiespeicher- und Power-to-X-Lösungen zu entwickeln.