

Business Development / Technical Sales Manager (m/w/d)

Stellenanbieter: Climatch GmbH

Unser Start-Up **«Climatch»** ist Teil von Swiss Life Asset Managers und treibt mit ganzheitlichen Energielösungen die nachhaltige Dekarbonisierung von Immobilien und Arealen voran. Unser vielfältiges Team mit unterschiedlichen Hintergründen, Erfahrungen und Kompetenzen bewegt sich in einem unternehmerischen Umfeld und baut auf Verantwortung, stetige Weiterentwicklung und Innovation.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **zum nächstmöglichen Zeitpunkt** an den Standorten **Frankfurt/Main, Berlin, Garching bei München, Hamburg** oder **Köln** eine/n

Business Development / Technical Sales Manager (m/w/d)

Die Rolle

- Sie sind unser Gesicht zum Kunden und helfen uns dabei, strategische Partnerschaften und fruchtbare Geschäftsbeziehungen im Real Estate und Asset Management Bereich aufzubauen.
- Sie sprechen seine Sprache und verstehen die Bedürfnisse, Ziele und Probleme der Immobilienbranche; haben zugleich aber auch das technische Verständnis, um mit unseren Dekarbonisierungsprodukten passende Lösungen zu entwickeln und diese verständlich und nachvollziehbar zu erklären.
- In unserem Zielbild, in dem wir die technischen Energieanlagen für Asset Management Portfolios designen, finanzieren, installieren und langfristig betreiben, übernehmen Sie die zentrale Rolle für die Ansprache von Fondsmanagern und Portfolio Managern und entwickeln eine nachhaltige Pipeline an Projekten und Leads.
- Sie sind internes Bindeglied zwischen strategischem Produkt- und operativem Projektmanagement, entwickeln strategische Ideen, identifizieren neue Märkte, Chancen und Potentiale, und haben die Entwicklungen in der Branche und im Wettbewerb stets im Blick. Sie unterstützen unser Marketing und Communications Team bei Themen wie Kundensegmentierung, Markt- und Wettbewerbsanalysen etc.
- Sie bringen sich aktiv in Fachgremien, Branchenverbänden und anderen Veranstaltungen ein und verfügen über ein gutes Netzwerk zu Entscheidern unserer Zielbranchen.

Expertise

- Sie bringen ein Studium in einem passenden technischen oder wirtschaftswissenschaftlichen Studiengang mit, z.B. Energietechnik, Gebäudetechnik, erneuerbaren Energien oder Wirtschaftsingenieurswesen.
- Seit mindestens fünf Jahren sind Sie im Business Development, Technical Sales oder ähnlichen Funktionen idealerweise im Immobilienbereich, Asset Management oder



verwandten Branchen tätig und haben Erfahrungen darin, mit Kunden komplexe Produkte und Lösungen zu entwickeln.

- Unsere Zielformen beinhalten die Sektoren residential, commercial und light industrial, in diesen Bereichen haben Sie umfassende Kenntnisse der marktgängigen sowie zukünftigen Technologien, ihrer Anwendungsmöglichkeiten und Beschränkungen.
- Dass Sie in Ihrem Job präzise und detailverliebt sind, ist für Dich eine Selbstverständlichkeit.
- Dabei zeichnen Sie sich in allen Bereichen durch Ihre Flexibilität und Offenheit für neue Wege und Technologien aus – ganz nach dem Motto „vom Kessel zur Wärmepumpe“ treiben Sie Ihre persönliche Motivation an, die Dekarbonisierung im Real Estate voranzubringen.

Benefits

- Karriereentwicklung durch hauseigene Swiss Life Asset Managers Academy
- flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten
- Vergünstigungen
- 100% arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung
- pme Familienservice
- Remote Working from Abroad
- Onboarding-Programme, Austauschformate und standortübergreifende Teamevents

Einsatzort: Frankfurt a.M., Berlin, Garching bei München, Hamburg, Köln, Deutschland

Stellenanbieter: Climatch GmbH
Darmstädter Landstr. 125
60598 Frankfurt a.M., Deutschland

WWW: <https://www.climatch.com/>

Ansprechpartner: Lisa Brede

E-Mail: career@swisslife-am.com

Online-Bewerbung:

<https://jobs.swisslife-am.com/offene-stellen/business-development-technical-sales-manager-m-w-d/27ff689d-154c-4cf9-a75d-21b1773cc4cb>

Ursprünglich veröffentlicht: 24.03.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100143773>