

Sales Executive - Corporate Real Estate (w/m/d)

Festanstellung, Vollzeit · Köln (Hybrid)

Über uns

Bei aedifion gestaltest du die Zukunft der energieeffizienten Gebäudebetriebe aktiv mit. Unsere Mission ist es, bestehende Gebäude smarter, nachhaltiger und einfacher zu machen – und damit einen echten Beitrag zur CO₂-Reduktion zu leisten.

Du arbeitest in einem innovativen Tech-Unternehmen, das modernste Technologien wie IoT, KI und Cloud-Lösungen einsetzt, um nachhaltige Immobilien zu schaffen. Unsere Kultur? Offen, vielfältig und teamorientiert. Mit knapp 90 Kolleg:innen aus 12 Nationen vereinen wir unterschiedlichste Fachgebiete und Perspektiven, um gemeinsam Großes zu erreichen.

Dein Impact in dieser Position:

Als **Sales Executive – Corporate Real Estate** übernimmst du die Herausforderung, aedifion im strategisch wichtigen CREM-Markt zu etablieren. Du baust von Grund auf eine belastbare Vertriebspipeline auf, identifizierst und priorisierst Zielkunden und führst den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Ansprache bis zum Vertragsabschluss. Dabei liegt es an dir, die komplexen technologischen Mehrwerte unserer Lösungen für Entscheider:innen greifbar zu machen und sie von unserem Ansatz zu überzeugen. Gleichzeitig bringst du dein

Branchenverständnis ein, um unsere Vertriebsstrategie zu schärfen und Marktfeedback aktiv zurückzuspielen. Dein Ziel: erste Abschlüsse erzielen, nachhaltige Kundenbeziehungen aufbauen und aedifion als führenden Anbieter in einem neuen Marktsegment positionieren.

Das erwartet Dich:

- **Eigenverantwortung:** Du übernimmst die Leitung des gesamten Vertriebsprozesses – von der ersten Ansprache bis zum Vertragsabschluss – und gestaltest aktiv den Markteintritt in ein neues Segment.
- **Markterschließung:** Du entwickelst kreative Strategien, um aedifion im CREM-Markt zu etablieren, und baust gezielt Beziehungen zu neuen Kund:innen auf.
- **Kund:innenkommunikation:** Du übersetzt die technologischen Vorteile unserer Lösungen in verständliche und überzeugende Argumente für Entscheider:innen und baust Vertrauen auf.
- **Verhandlungsführung:** Du führst Gespräche mit Fingerspitzengefühl und sorgst für nachhaltige Geschäftsabschlüsse, die langfristige Partnerschaften schaffen.
- **Schnittstellenarbeit:** Du arbeitest eng mit Marketing, Vertrieb und technischen Teams zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kund:innen zu entwickeln.
- **Marktfeedback:** Deine Erfahrungen und Erkenntnisse aus Kundenprojekten fließen direkt in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Prozesse ein.
- **Abschlussorientierung:** Du führst Pilotprojekte mit neuen Kund:innen durch und legst damit den Grundstein für langfristige Erfolge im CREM-Segment.

Bei aedifion fördern wir eine offene und wertschätzende Kultur, in der sich alle

Mitarbeitenden unabhängig von Herkunft, Geschlecht, Alter, Fähigkeiten oder Orientierung frei entfalten können. Wir bieten einen sicheren Raum, der individuelle Entwicklung und selbstständiges Arbeiten ermöglicht. Flexibilität und Offenheit stehen bei uns im Fokus, damit jede:r mit Freude und Authentizität arbeiten kann.

Das bringst du mit:

- **Erfahrung im Vertrieb:** Du bringst mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb mit, idealerweise in den Bereichen SaaS, Corporate Real Estate, PropTech oder Facility Management.
- **Branchenkenntnisse:** Du verstehst die Strukturen und Entscheidungsprozesse im CREM-Umfeld und kennst die Herausforderungen der Immobilienwirtschaft.
- **Technisches Verständnis:** Du kannst komplexe technische Produkte einfach und überzeugend erklären und ihre Vorteile klar herausstellen.
- **Verhandlungsgeschick:** Du führst Verhandlungen sicher und zielgerichtet, baust Vertrauen auf und schließt langfristige Partnerschaften ab.
- **Proaktives Arbeiten:** Du erkennst Chancen, gehst aktiv auf Menschen zu und setzt deine Ideen konsequent um.
- **Kommunikationsstärke:** Du kannst dich klar und empathisch ausdrücken – sowohl auf Deutsch (C1) als auch auf Englisch (B2).
- **Eigenverantwortung:** Du arbeitest selbstständig, denkst unternehmerisch und übernimmst Verantwortung für deine Projekte.
- **Teamgeist:** Du schätzt den Austausch mit Kolleg:innen und arbeitest gerne bereichsübergreifend zusammen.

- **Digitales Know-how:** Du bist routiniert im Umgang mit CRM-Systemen und hast Erfahrung mit Forecasting und Vertriebskennzahlen.

Benefits

- **Mach einen Unterschied:** Deine Arbeit hilft, CO₂-Emissionen zu reduzieren und Gebäude nachhaltiger sowie energieeffizienter zu gestalten.
- **Mobile Work:** Gestalte deinen Arbeitstag nach deinen Bedürfnissen – mit flexiblen Arbeitszeiten, kurzer Kernarbeitszeit und der Freiheit, aus unserem modernen Office in Köln, remote aus ganz Deutschland oder bis zu 10 Tage im Jahr aus dem europäischen Ausland zu arbeiten.
- **Langfristige Perspektive:** Nach der Probezeit bieten wir dir einen unbefristeten Arbeitsvertrag.
- **Feel-Good-Angebot:** Mit 30 Tagen Jahresurlaub kannst du dich ausgiebig erholen, während frisches Bio-Obst, regionaler Kaffee, kostenlose Getränke und unser monatliches Teamfrühstück für deinen täglichen Energieboost sorgen.
- **Weiterbildung:** Wir unterstützen dich mit maßgeschneiderten Weiterbildungsangeboten, um deine Karriere voranzutreiben.
- **Tech Stack:** Du erhältst moderne Arbeitsausstattung nach Wahl – ob Microsoft oder Apple – sowie hochwertige Noise-Cancelling-Kopfhörer für fokussiertes Arbeiten.
- **Mobility Package:** Immer mobil: Du hast die Wahl zwischen dem Deutschland-Ticket oder einem Jobrad – für den Weg zur Arbeit oder privat.
- **Vorsorge:** Zuschüsse zu vermögenswirksamen Leistungen (VWL) oder zur betrieblichen

Altersvorsorge (bAV).

- **#teamaedifion:** Regelmäßige Teamevents, Arbeiten auf Augenhöhe, aktiver Erfahrungsaustausch und flache Hierarchien fördern ein starkes Miteinander und offene Kommunikation in unserem Team.
- **Hundefreundliches Büro:** Bring deinen Hund mit – wir freuen uns auf tierische Unterstützung.

Wir bei aedifion freuen uns über Bewerbungen von Menschen jeglicher Geschlechtsidentität, Nationalität, ethnischer Zugehörigkeit, sozialen Hintergründen, religiöser Überzeugungen, körperlichen und geistigen Fähigkeiten, Altersgruppen sowie sexuellen Orientierungen.

Über uns



Unser Ziel ist klar: Wir machen Gebäude zu einem Teil der Lösung für einen lebenswerten Planeten. Dafür suchen wir Menschen, die für Innovationen und Technologien brennen, die sich jeder Herausforderung stellen und die das gleiche Ziel verfolgen. Egal ob erfahrener Entwickler, natürliches Verkaufstalent oder als frisch gebackener Ingenieur: Bei uns bist Du vom ersten Tag an ein wichtiger Teil unserer Mission. Komm ins #teamaedifion und hilf dabei die Energiewende in Gebäuden möglich zu machen.

Jetzt bewerben