

Account 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 über 100 Kolleg:innen aus 12 Nationen vereinen wir unterschiedlichste Fachgebiete und Perspektiven, um gemeinsam Großes zu erreichen.

Dein Impact in dieser Position:

Als **Account Executive – Corporate Real Estate (w/m/d)** 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:

- **Verantwortung übernehmen:** Eigenständige Steuerung des gesamten Vertriebszyklus – von der ersten Kontaktaufnahme bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss – und aktives Vorantreiben des Markteintritts in ein neues Segment.
- **Strategische Markterschließung:** Entwicklung innovativer Strategien, um aedifion im CREM-Markt (Corporate Real Estate Management) zu etablieren, sowie gezielter Aufbau nachhaltiger Beziehungen zu neuen Kund:innen.
- **Kund:innen überzeugen:** Übersetzung der technologischen Vorteile unserer Lösungen in klare, überzeugende Argumente für Entscheider:innen und Vertrauensaufbau durch professionelle Kommunikation.
- **Verhandlungsführung:** Mit Fingerspitzengefühl führst du Verhandlungen und sorgst für Geschäftsabschlüsse, die langfristige Partnerschaften fördern.
- **Teamübergreifende Zusammenarbeit:** Enge Kooperation mit unserem Communications Team und technischen Teams zur Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen für unsere Kund:innen.
- **Marktfeedback einbringen:** Erkenntnisse aus Kundenprojekten fließen direkt in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Prozesse ein und tragen so zur kontinuierlichen Verbesserung bei.

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. Wir freuen uns besonders auf Bewerbungen von Frauen.

Das bringst du mit:

- **Erfahrung im Vertrieb:** Mindestens 2 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb und das Wissen, wie man Kund:innen begeistert.
- **Technisches Verständnis:** Fähigkeit, technische Produkte verständlich und überzeugend zu erklären und ihre Vorteile klar herauszustellen.
- **Stakeholder Management:** Sichere, zielorientierte Verhandlungsführung mit Fingerspitzengefühl, proaktives Erkennen von Chancen, aktives Zugehen auf Menschen und Aufbau nachhaltiger Partnerschaften durch konsequente Umsetzung eigener Ideen.
- **Teamplayer-Mentalität:** Kombination aus Eigenverantwortung und Teamplayer-Mentalität – selbstständiges und unternehmerisches Arbeiten, Verantwortungsübernahme für Projekte und Ergebnisse bei gleichzeitiger Wertschätzung des Kolleg:innenaustausches sowie bereichsübergreifender Zusammenarbeit zur Erreichung gemeinsamer Ziele.
- **Kommunikationsstärke:** Klare, empathische und überzeugende Ausdrucksweise sowohl auf Deutsch (C1) als auch auf Englisch (B2).
- **Digitales Know-how:** Routinierter Umgang mit CRM-Systemen (z. B. Salesforce) und MS Office

sowie effizienter Einsatz digitaler Tools im Arbeitsalltag.

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.

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