

Partner Account Manager:in (w/m/d)

Festanstellung, Vollzeit · Köln (Hybrid)

Über uns

Bei aedifion gestaltest du die Zukunft des energieeffizienten Gebäudebetriebs aktiv mit. Unsere Mission: Gebäude smarter, nachhaltiger und einfacher machen und damit einen echten Beitrag zur Reduktion von CO₂-Emissionen leisten. Wir sind ein innovatives Tech-Unternehmen, das modernste Technologien wie IoT, KI und Cloud-Lösungen einsetzt, um nachhaltige Immobilien zu schaffen. Mit einem internationalen Team aus knapp 100 Kolleg:innen vereinen wir unterschiedlichste Fachgebiete und Perspektiven, um gemeinsam Großes zu erreichen. Die Energie- und Immobilienwirtschaft stehen vor einem Wandel: Schwankende grüne Stromerzeugung und die zunehmende Elektrifizierung der Gebäudetechnik schaffen neue Herausforderungen. Mit unseren Lösungen setzen wir genau hier an und gestalten die Zukunft aktiv mit.

Dein Impact in dieser Position:

Als **Partner Account Manager:in (w/m/d)** ist deine Mission sicherzustellen, dass aedifion im Markt der Gebäudeautomation fest verankert wird und strategische Partnerschaften mit Systemintegratoren, Automatisierern, Contractoren und OEMs nachhaltig wachsen. Du bist die Brücke zwischen innovativer Technologie und praktischer Anwendung und trägst maßgeblich dazu bei, dass Partner unsere Lösungen erfolgreich in ihre Wertschöpfung integrieren. Dabei

vereinst du technisches Know-how mit vertrieblicher Schlagkraft und baust ein komplett baust ein vielversprechendes Segment mit bestehenden Accounts und Erfolgen für aedifion auf.

Du entwickelst gemeinsam mit Vertrieb und Marketing kreative Strategien, um aedifion in einem traditionell geprägten Markt zu etablieren und sichtbar zu machen. Dabei transformierst du komplexe technologische Mehrwerte in überzeugende, messbare Business Cases, die Partner begeistern und zum Handeln bewegen. Du unterstützt Partner aktiv dabei, die Mehrwerte von aedifion in ihre eigenen Geschäftsmodelle zu integrieren und daraus erfolgreiche Use Cases zu entwickeln. Gleichzeitig gestaltest du strukturierte Partnerprogramme und Onboarding-Prozesse, die langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit ermöglichen. Darüber hinaus bringst du wertvolle Erkenntnisse aus dem Partnerökosystem zurück ins Unternehmen und trägst so zur kontinuierlichen Weiterentwicklung von Produkt- und Vertriebsstrategie bei.

Das erwartet Dich:

- **Account-Management:** Bestehende Partner:innen betreust du strategisch und operativ, entwickelst deren Geschäftspotenzial kontinuierlich weiter und baust langfristige, vertrauensvolle Beziehungen auf, die nachhaltiges Wachstum ermöglichen.
- **Neukundenakquise:** Neue Partner:innen im Bereich Gebäudeautomation identifizierst und gewinnst du durch zielgerichtete Ansprache, überzeugende Gespräche und ein tiefes Verständnis für deren Geschäftsmodelle und Herausforderungen.
- **Vertragsverhandlung:** Eigenverantwortlich führst du Verhandlungen vom Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss, sicherst nachhaltige Umsatzsteigerung und schaffst Win-Win-Situationen für beide Seiten.

- **Technische Koordination:** Technische Anfragen der Partner:innen bearbeitest du kompetent, koordinierst eng mit Operations und Product-Teams und stellst sicher, dass optimale Lösungen entwickelt und umgesetzt werden.
- **Marktpräsenz:** Auf Branchen-Events vertrittst du aedifion professionell, baust aktiv Netzwerke auf, knüpfst wertvolle Kontakte und positionierst unser Unternehmen als innovativen und verlässlichen Partner in der Branche.
- **Strategieentwicklung:** Gemeinsam mit Marketing und Sales gestaltest du Partnerprogramme, Onboarding-Prozesse und Vertriebsunterlagen aktiv mit und bringst deine praktischen Erfahrungen aus dem Partnergeschäft gezielt ein.
- **Markt-Feedback:** Trends, Kundenbedarfe und wertvolles Produktfeedback aus dem Feld bringst du zurück ins Unternehmen, treibst strategische Entwicklung voran und trägst dazu bei, dass unsere Lösungen marktgerecht bleiben.

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:

- **Branchenerfahrung:** Du verfügst über einen fundierten Hintergrund in

Gebäudeautomation, den du durch Berufserfahrung bei Automatisierer:innen, Systemintegrator:innen, Contractor:innen oder OEMs für (Gebäude-)Automation erworben hast, alternativ durch ein einschlägiges Studium oder eine Ausbildung mit relevanter Praxiserfahrung.

- **Bonus-Point:** Du konntest bereits Erfahrung im B2B-Vertrieb, Business Development oder Account Management sammeln, idealerweise im SaaS-Umfeld oder in der technologiegetriebenen Dienstleistungsbranche, wo du mit komplexen Produkten und erklärbungsbedürftigen Lösungen gearbeitet hast.
- **Technisches Verständnis:** Du bringst solides Know-how in Anlagentechnik und Gebäudetechnik mit und verstehst es, komplexe technologische Zusammenhänge so zu kommunizieren, dass sie für unterschiedliche Zielgruppen verständlich, nachvollziehbar und überzeugend werden.
- **Vertriebsstärke:** Deine Arbeitsweise ist abschlussorientiert und zielgerichtet, du führst Gespräche mit klarem Fokus, überzeugst Entscheider:innen durch Kompetenz und Authentizität und baust langfristige Geschäftsbeziehungen auf, die auf gegenseitigem Vertrauen und Wertschöpfung basieren.
- **Beziehungskompetenz:** Du trittst vertrauensvoll und überzeugend auf Augenhöhe mit Entscheider:innen auf, zeigst echtes Interesse an den Bedürfnissen deiner Partner:innen und schaffst es, durch empathisches Zuhören und authentische Kommunikation tragfähige Beziehungen aufzubauen.

- **Pioniergeist:** Du hast Lust darauf, ein neues Marktsegment aktiv zu erschließen, agierst selbstständig und eigenverantwortlich, bringst eine Hunter-Mentalität mit und treibst Dinge auch dann voran, wenn der Weg noch nicht vollständig definiert ist.
- **Kommunikationsstärke:** Du verfügst über verhandlungssichere Deutschkenntnisse (C1) und idealerweise über gute Englischkenntnisse (B2), die dir helfen, internationale Kontakte zu pflegen, mit globalen Partner:innen zu kommunizieren und dich in einem internationalen Umfeld sicher zu bewegen.

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).
- **#teamaedition:** 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