

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 **Account Manager:in (w/m/d)** ist deine Mission sicherzustellen, dass unsere Bestandskund:innen nicht nur höchste Zufriedenheit erleben, sondern ihre Geschäftsziele durch strategische Weiterentwicklung ihrer Accounts erreichen. Du baust tragfähige, vertrauensbasierte Beziehungen zu Asset und Property Manager:innen auf und verstehst ihre individuellen Herausforderungen tiefgreifend. Dabei verbindest du echtes Kundenverständnis mit unternehmerischem Denken und trägst maßgeblich dazu bei, nachhaltiges

Account-Wachstum zu realisieren und aedifions Vision von energieeffizienten, intelligenten Gebäuden in die Praxis umzusetzen.

Um diese Mission zu erfüllen, navigierst du spannende Herausforderungen: Du entwickelst individuelle Account-Strategien, die Cross- und Upselling-Potenziale systematisch erschließen und zusätzliche Beauftragungen generieren. Du orchestrierst komplexe Stakeholder-Konstellationen – von Eigentümer:innen über Asset Manager:innen bis hin zu Facility Manager:innen – und bringst alle Beteiligten auf ein gemeinsames Projektziel. Dabei schaffst du es, persönliches Vertrauen als Grundlage für langfristige Partnerschaften aufzubauen, denn bei uns gilt: Geschäfte werden unter Menschen gemacht. Du gestaltest Beziehungen, die über Transaktionen hinausgehen, und etablierst dich als strategische:r Partner:in für den Erfolg deiner Kund:innen.

Das erwartet Dich:

- **Beziehungsaufbau:** Vertrauensbasierte, langfristige Beziehungen zu Asset und Property Manager:innen baust du auf, pflegst diese kontinuierlich durch regelmäßigen Austausch und etablierst dich als strategische:r Partner:in auf Augenhöhe, die/der ihre Herausforderungen versteht.
- **Vertriebsverantwortung:** Die Erreichung monetärer Wachstumsziele in deinem Account-Portfolio verantwortest du mit unternehmerischem Mindset, fokussierst dich auf nachhaltige Geschäftsentwicklung und treibst messbares Wachstum durch strategische Maßnahmen aktiv voran.
- **Kundenzufriedenheit:** Durch exzellente Betreuung stellst du höchste Kundenzufriedenheit sicher, agierst als erste Ansprechperson für alle Anliegen deiner Kund:innen und verstehst ihre

individuellen Herausforderungen tiefgreifend, um passgenaue Lösungen zu entwickeln.

- **Strategische Account-Entwicklung:** Du entwickelst und setzt individuelle Account-Strategien um, die messbares Wachstum generieren, langfristige Wertschöpfung für beide Seiten schaffen und die Partnerschaft kontinuierlich auf das nächste Level heben.
- **Potenzialanalyse & Stakeholder-Management:** Proaktiv identifizierst du Cross- und Upselling-Möglichkeiten durch systematische Bedarfsanalyse, koordinierst komplexe Stakeholder-Strukturen mit multiplen Entscheidungsträger:innen zielgerichtet und bringst verschiedene Interessen auf einen gemeinsamen Nenner.
- **Zusammenarbeit:** Eng arbeitest du mit Operations, Product und dem Sales-Team zusammen, tauschst dich aktiv über Best Practices aus, bringst wertvolles Kundenfeedback ein und berichtest direkt an Paul, Team Lead Account Management.

Das bringst du mit:

- **Berufserfahrung:** Fundierte, relevante Erfahrung im strategischen Account Management oder in der B2B-Kundenbetreuung mit klarem Wachstumsfokus bringst du mit, idealerweise ergänzt durch ein abgeschlossenes Studium, eine Ausbildung oder praktische Erfahrung in der Immobilienwirtschaft.
- **Beziehungskompetenz:** Schnell und authentisch baust du persönliches Vertrauen auf, entwickelst tragfähige Kundenbeziehungen durch echte Empathie und tiefes Kundenverständnis und hast die Fähigkeit, die Perspektive deiner Gesprächspartner:innen einzunehmen und auf ihre Bedürfnisse einzugehen.

- **Unternehmerisches Handeln:** Individuelle Account-Strategien entwickelst du mit strategischem Weitblick und langfristiger Perspektive, identifizierst systematisch Cross- und Upselling-Potenziale und kannst nachweisbare Erfolge aus früheren Rollen vorweisen, die deine Vertriebsstärke belegen.
- **Technische Auffassungsgabe:** Grundsätzliches Interesse und solides Verständnis für technische Zusammenhänge im Gebäudemanagement bringst du mit, ohne dabei Spezialist:in sein zu müssen – ausreichend, um glaubwürdig zu agieren und technische Lösungen verständlich zu kommunizieren.
- **Stakeholder-Expertise:** Praktische Erfahrung im Umgang mit komplexen Entscheidungsstrukturen und multiplen Stakeholder:innen konntest du bereits sammeln, koordinierst souverän verschiedene Parteien mit unterschiedlichen Interessen und bringst alle Beteiligten auf ein gemeinsames Ziel.
- **Kommunikationsstärke & Teamorientierung:** Komplexe Sachverhalte vermittelst du zielgruppengerecht, verständlich und überzeugend, arbeitest kollaborativ sowohl mit internen Abteilungen als auch im dynamischen Sales-Team zusammen, teilst dein Wissen aktiv und feierst Erfolge gemeinsam.
- **Sprachen & Tools:** Fließend und sicher sprichst du Deutsch (C1) und Englisch (mindestens B2), verfügst idealerweise über praktische Kenntnisse in Salesforce oder anderen CRM-Systemen und nutzt diese Tools effektiv für Account-Management und Stakeholder-Analyse.

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