

Sales Manager SaaS (m/f/d)

Festanstellung, Vollzeit · Berlin HQ

Willkommen

Wir sind ein schnell wachsendes Unternehmen, spezialisiert auf energetische Sanierung und nachhaltige Immobilienlösungen. Unser dynamisches Team aus Experten entwickelt innovative Wohn- und Gewerbeprojekte nach höchsten ökologischen Standards. Wir setzen uns leidenschaftlich für die Reduzierung von CO₂-Emissionen ein und entwickeln zukunftsorientierte Strategien, um nachhaltige Lebensräume zu schaffen. Dabei sorgen wir dafür, dass die Immobilien unserer Kunden nachhaltig, wirtschaftlich sinnvoll und wertsteigernd sind. Wir bieten End-to-End-Lösungen für energieeffiziente Upgrades, grüne Subventionen und Finanzierungen sowie umfassendes ESG-Management.

Deine Verantwortungsbereiche

Aufbau und Management der SaaS Sales Pipeline

- Identifikation und proaktive Ansprache relevanter Zielgruppen (Asset Manager, Family Offices, Fonds, Hausverwaltungen, Makler usw.).
- Aufbau und systematische Pflege einer belastbaren Sales-Pipeline im CRM-System.
- Durchführung von Marktanalysen zur Identifizierung neuer Wachstumspotenziale innerhalb der Immobilienwirtschaft.

Gewinnung von SaaS Kunden

- Steuerung des gesamten Sales-Cycles: Von der Erstansprache über die Produkt-Demo des Green+

Portals bis hin zum Vertragsabschluss.

- Erstellung von individuellen Angeboten basierend auf unserem Preismodell.
- Verhandlung von Rahmenverträgen mit Fokus auf nachhaltige Umsatzsteigerung.

Schnittstelle zum Produktmanagement

- Systematisches Sammeln und Aufbereiten von Kundenfeedback zur kontinuierlichen Optimierung des Green+ Portals.
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produkt-Team, um Marktanforderungen in neue Features zu übersetzen.
- Begleitung von Beta-Tests neuer Funktionalitäten gemeinsam mit Pilotkunden.

Zusammenarbeit mit Sales-Team und Marketing

- Abstimmung mit dem Marketing-Team zur Optimierung der Lead-Generierung und zur Erstellung von vertriebsunterstützenden Unterlagen.
- Enge Kooperation mit der Commercial Growth Unit und dem ESG-Consulting, um Synergien zwischen Software-Lizenzierung und Beratungsgeschäft zu nutzen.

Deine Skills und Qualifikationen

Berufserfahrung

- Mindestens **3 Jahre fundierte Erfahrung im SaaS-Vertrieb** (B2B), idealerweise in einem schnell wachsenden Start-up oder Scale-up Umfeld.
- Nachweisbare Erfolge im Vertragsabschluss für Enterprise SaaS Lösungen.
- Erfahrung im Bereich **PropTech oder Climate-Tech** ist von Vorteil.

Fachliche Kompetenzen

- Tiefes Verständnis für SaaS-Metriken (z. B. ARR, Churn, CAC) und moderne Vertriebsmethodiken.
- Grundverständnis für die Immobilienwirtschaft oder energetische Sanierung ist vorteilhaft.
- Sicherer Umgang mit CRM-Tools (HubSpot) und digitalen Präsentationsmedien.

Arbeitsweise

- Hohe Eigenmotivation und eine "Hands-on"-Mentalität in einem dynamischen Arbeitsumfeld.
- Ausgeprägte Abschlussstärke kombiniert mit einer empathischen, beratungsorientierten Kommunikation.
- Strukturierte und datengetriebene Arbeitsweise, um komplexe Entscheidungswege unserer Kunden zu durchdringen.

Sprachkenntnisse

- Verhandlungssichere **Deutschkenntnisse** in Wort und Schrift (für den direkten Kundenkontakt im deutschen Markt).
- Sehr gute **Englischkenntnisse** für die interne Kommunikation mit unserem internationalen Tech-Team.

Warum wir

- Werde Teil eines der am schnellsten wachsenden ClimateTech-Start-ups Europas.
- Unterstützt von führenden US- und EU-Investoren gestalten wir die Zukunft der nachhaltigen Bau- und Immobilienbranche.
- Modernes HQ im Westen Berlins: logistisch optimal angebunden.
- Hybrides Arbeitsmodell mit flexiblen Arbeitszeiten.
- 30 Urlaubstage plus ein zusätzlicher Tag pro Jahr sowie frei am 24. und 31. Dezember.
- Empfehlungen für unsere offenen Rollen belohnen wir mit einem wertschätzenden Referral-

Programm.

- Nach der Probezeit: bis zu fünf Tage Weiterbildungsurlaub pro Jahr mit einem Budget von 1.500 Euro.
- BVG-Ticket für den öffentlichen Nahverkehr.
- Mitgliedschaft im Urban Sports Club.
- Mitgestalten statt mitarbeiten, treibe mit uns die Dekarbonisierung voran.

Über uns

Mit einem klaren Anspruch an Exzellenz und einem kreativen Antrieb entwickeln wir innovative Produkte und Lösungen. Unser Teamgeist ist die treibende Kraft, die uns hilft, jede Herausforderung gemeinsam zu meistern. Durch flache Hierarchien schaffen wir Raum für kreative Ideen und ermöglichen es jedem, aktiv an der Gestaltung unserer Zukunft mitzuwirken.

Unser Auswahlprozess steht allen Menschen offen – unabhängig von Alter, Hautfarbe, Herkunft, Religion, Geschlecht, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität und/oder -ausdruck, Familienstand oder anderen gesetzlich geschützten Merkmalen.

Wenn du dich von unserer Mission angesprochen fühlst, aber nicht jede einzelne Anforderung erfüllst, ermutigen wir dich ausdrücklich, dich trotzdem zu bewerben. Wir suchen keine perfekten Lebensläufe, sondern Menschen mit Haltung und dem Mut, eine nachhaltige Zukunft mitzugestalten.

Find your Purpose. Wir freuen uns auf deine Bewerbung.

Jetzt bewerben