

# **(Junior) Sales Development Manager\*in Westdeutschland**

**Stellenanbieter:** ecoworks GmbH

## **Über uns**

### **Serielle Sanierung von Mehrfamilienhäusern – für eine klimaneutrale Zukunft des Wohnungssektors**

Bis 2045 planen wir insgesamt eine Gigatonne CO<sub>2</sub> im Wohnungssektor durch serielle energetische Sanierungen einzusparen. Das ist ein globaler Impact! Wir sind DER Partner der Wohnungswirtschaft für bezahlbare energetische Sanierung. Als Generalübernehmer begleiten wir Wohnungsunternehmen von der Erstidee bis zur massenfähigen, seriellen Umsetzung. Mithilfe digitaler Planung verlagern wir 80 % der Wertschöpfung von der Baustelle in die Fabrik. So gelingt die wirtschaftliche Transformation des gesamten Wohnungsbestands hin zur Klimaneutralität.

Ganz nach dem Motto "remote first" suchen wir für unser Berliner Headquarter oder deutschlandweit nach fähigen Expert\*innen und Führungskräften.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine\*n

## **(Junior) Sales Development Manager\*in**

(remote in unserer Kernregion Hessen, Nordrhein-Westfalen & Rheinland Pfalz) in Vollzeit (40h/Woche).

## **Aufgaben**

### **Als Sales Development Manager\*in bei ecoworks verantwortest du die Akquise in einem definierten regionalen Kundenkreis:**

- Proaktive Ansprache potenzieller Kunden über verschiedene Kanäle (E-Mail, Telefon, Social Media, Networking) zur Termingenerierung
- Systematische Qualifizierungen von Leads sowie Priorisierung von Opportunitäten
- Wohnungs- und immobilienwirtschaftliche Produktberatung und -präsentation zur nachhaltigen Begeisterung von Kunden für die ecoworks-Lösungen
- Erstellungen von ersten, standardisierten Objektanalysen und Projektkalkulationen zur technischen Umsetzbarkeit mit unserer spezialisierten Software
- Bereitstellung von detaillierten Profilen der Projektanfragen und wesentlichen Erkenntnissen an das Pre-Construction Team, um reibungslose Übergaben und eine erfolgreiche Conversion zu ermöglichen

- Nutzung und Pflege der bestehenden CRM-Tools (hubspot) zur Identifizierung und Dokumentation von Interessenten
- Entwicklung von Multiplikatoren und Influencern innerhalb von Organisationen, um die Entscheidungsfindung zu beschleunigen und die Ausrichtung auf die Mehrwerte der Seriellen Sanierung zu optimieren
- Teilnahme an branchenrelevanten Messen und Veranstaltungen.
- Wissensaufbau über Markttrends, Wettbewerbsstrategien, Innovationen sowie eigene Produkt- und Branchenkenntnisse sowie laufender Erfahrungsaustausch mit Teammitgliedern zur laufenden Verbesserung und gegenseitigen Unterstützung

## So passt du zu uns

- Du hast eine Ausbildung oder ein Studium mit immobilien- oder bauwirtschaftlichem Bezug – wichtiger ist uns jedoch deine fundierte, mehrjährige Berufserfahrung in der Wohnungs-, Immobilien- oder Bauwirtschaft
- Idealerweise hast du bereits im Vertriebsumfeld oder der direkten Kundenkommunikation gearbeitet
- Zusätzliche Qualifikationen in den Bereichen Vertrieb, Geschäftsentwicklung oder Kundenbeziehungsmanagement sind von Vorteil.
- Du arbeitest gern funktionsübergreifend
- Du überzeugst durch starke Kommunikationsfähigkeit, Freude am Netzwerken und eine lösungsorientierte Denkweise
- Du arbeitest strukturiert, eigenständig und setzt deine analytischen Fähigkeiten gezielt ein
- Du bist bundesweit reisebereit und idealerweise in unserer Kernregion West (NRW, Hessen oder Rheinland-Pfalz) zuhause
- Du beherrschst Deutsch auf muttersprachlichem Niveau

## Was wir dir bieten

- Du leistest einen entscheidenden Beitrag zu einer CO2-freien Zukunft
- Eine zentrale Rolle mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten in einem renommierten Construction Tech Unternehmen in unserem Büro in Berlin oder remote
- Eine attraktive Vergütung mit einem unbefristeten Arbeitsvertrag und 30 Urlaubstagen
- Benefits im Rahmen unseres Feelgood-Programms (Zuschuss zum Deutschland-Ticket, Urban Sports Club Mitgliedschaft)
- Nach erfolgreich bestandener Probezeit kannst du auf ein individuelles Weiterbildungsbudget von 1.500 Euro pro Jahr zurückgreifen
- Flexible Arbeitszeiten
- Und für die Extraportion Flexibilität: Dank unserer Working-Abroad-Regelung kannst du bis zu 60 Arbeitstage im Jahr aus dem Ausland arbeiten
- Ein wertschätzender, ehrlicher und transparenter Umgang miteinander und regelmäßige Teamevents

## Ein kurzer Hinweis zum Schluss

Für uns ist es nicht wichtig, wie du aussiehst, wie alt du bist oder welchen familiären Hintergrund du hast. Was für uns zählt, sind deine Stärken und deine Persönlichkeit. Deshalb bitten wir dich, in deiner Bewerbung auf ein Foto sowie auf Angaben zu Geburtsdatum, Familienstand oder familiärem Hintergrund zu verzichten – Chancengleichheit steht für uns an erster Stelle.

- **Arbeitszeit:** Vollzeit, 40 h/Woche

**Einsatzort:** Berlin oder remote, Deutschland

**Stellenanbieter:** ecoworks GmbH  
Lübecker Straße 1-2  
10559 Berlin, Deutschland

**Online-Bewerbung:** <https://job-boards.eu.greenhouse.io/ecoworks/jobs/4742895101>

**Ursprünglich veröffentlicht:** 25.02.2026

**greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:** <https://www.greenjobs.de/a100151206>