

Inside Sales Support (w/m/d) - Teilzeit (20h)

Festanstellung, Teilzeit · 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 **Inside Sales Support (w/m/d)** ist es deine Mission sicherzustellen, dass unser Sales-Team durch verlässliche operative Unterstützung mehr Zeit für Akquise, Beratung und Abschlüsse gewinnt. Du verbindest präzise Prozessarbeit mit serviceorientierter Kommunikation und trägst maßgeblich dazu bei, dass Kunden schnelle, qualitativ hochwertige Angebote erhalten und unser Vertrieb skalierbar wächst.

Das erwartet Dich:

- **Angebots- und Vertragsprozesse:** Übernimm die vollständige Erstellung von Angeboten und Verträgen nach Kundenterminen, sodass das

Account Management messbar entlastet wird und sich auf umsatzrelevante Tätigkeiten konzentrieren kann.

- **CRM-Datenqualität:** Etabliere konsistente Dokumentationsstandards in Salesforce, pflege Kundendaten proaktiv und sichere die Datenqualität als Grundlage für fundierte Entscheidungen und reibungslose Vertriebsprozesse.
- **Aufgabenkoordination:** Entwickle ein System zur Priorisierung paralleler Sales-Anfragen, manage Erwartungen proaktiv gegenüber dem Account Management und eskaliere Engpässe frühzeitig, um geschäftskritische Deadlines einzuhalten.
- **Kundenkommunikation:** Steuere Follow-ups offener Angebote eigenständig, bereite individuelle Kundenunterlagen vor und trage durch professionelle, zuverlässige Kommunikation zu kürzeren Reaktionszeiten bei.
- **Prozessoptimierung:** Überführe fragmentierte Aktivitäten in wiederholbare, skalierbare Abläufe und entwickle Verbesserungsvorschläge, die Effizienz steigern und Fehlerquellen reduzieren.

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:** Erste praktische Erfahrung in Sales Support, Vertriebsassistentz oder vergleichbarer operativer Rolle im B2B-Umfeld mit nachweisbarer

Erfahrung in der Erstellung von Angeboten und Kundenpräsentationen.

- **CRM-Kompetenz:** Fundierte Kenntnisse in Salesforce oder einem anderen CRM-System zur systematischen Pflege, Strukturierung und Validierung von CRM-Daten für verlässliche Reports und fundierte Entscheidungsgrundlagen.
- **Dokumentation:** Ausgeprägte Fähigkeit zur vollständigen, strukturierten Erfassung von Informationen, Prozessen und Kundeninteraktionen für reibungslose Zusammenarbeit und hohe Datenqualität.
- **Kommunikation:** Professionelle schriftliche Kommunikation mit klarer, fehlerfreier und adressatengerechter Formulierung von E-Mails an Kundschaft und interne Stakeholder in angemessenem Geschäftston.
- **Arbeitsweise:** Gewissenhafte, detailgenaue Arbeitsweise mit starkem Qualitätsbewusstsein, Zuverlässigkeit bei Deadlines und proaktiver Eigeninitiative zur Identifikation von Handlungsbedarf und Prozesslücken.
- **Sprachen:** Fließende Deutschkenntnisse (C1) in Wort und Schrift für professionelle Kundenkommunikation und Angebotserstellung sowie fließende Englischkenntnisse (C1) für die internationale Teamzusammenarbeit.

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