

Senior Account Executive (w/m/d) – DACH / SaaS

Festanstellung, Vollzeit · 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 **Senior Account Executive (w/m/d) - DACH / SaaS** hast du einen klaren Auftrag: neue Kunden gewinnen und Umsatz generieren. Du identifizierst hochwertige Opportunities im institutionellen Immobilienmarkt, übersetzt die technischen Fähigkeiten unserer IoT-Plattform in wirtschaftlichen Mehrwert für Immobilienportfolios und führst komplexe Enterprise-Sales-Prozesse souverän zum Abschluss. So trägst du maßgeblich dazu bei, Gebäude energieeffizienter zu machen und CO₂-Emissionen nachhaltig zu reduzieren.

Das erwartet Dich:

- **Enterprise-Sales-Verantwortung:** Vom Ersttermin bis zum Vertragsabschluss verantwortest du den gesamten Sales-Cycle für komplexe Deals im Asset-Management und steuerst alle Verkaufsphasen strukturiert und eigenverantwortlich.
- **Multi-Stakeholder-Management:** Systematisch mappst du alle relevanten Entscheidungsträger:innen in komplexen Buying-Centern, identifizierst ihre unterschiedlichen Interessen und führst Asset-Management, Property-Management, Technik, IT und C-Level strukturiert zum Vertragsabschluss.
- **Business-Case-Entwicklung:** Überzeugende ROI-Kalkulationen und Business-Cases entwickelst du datenbasiert, um den wirtschaftlichen Mehrwert der aedifion-Plattform für Immobilienportfolios nachvollziehbar zu quantifizieren und Entscheidungsträger:innen zu überzeugen.
- **Einwandbehandlung und Verhandlung:** Proaktiv antizipierst du Bedenken zu Budget, Integration und Wirtschaftlichkeit, adressierst sie mit fundierten Argumenten und entwickelst Win-win-Lösungen in kommerziellen Verhandlungen.
- **Pipeline- und Forecast-Management:** Nach objektiven Kriterien qualifizierst du Opportunities strukturiert, dokumentierst alle Deal-relevanten Informationen sauber im CRM und lieferst verlässliche Umsatzprognosen für eine planbare Geschäftsentwicklung.
- **Cross-funktionale Zusammenarbeit:** Du arbeitest eng mit Pre-Sales und Marketing zusammen, entwickelst technisch überzeugende Lösungskonzepte und optimierst kontinuierlich die Lead-Qualität.
- **Marktentwicklung:** Im institutionellen Immobilienmarkt baust du systematisch Beziehungen auf, identifizierst proaktiv neue Opportunities im DACH-Raum oder auch potenziell

weitere Märkte und erschließt kontinuierlich
zusätzliches Umsatzpotenzial.

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:

- **Vertriebserfahrung:** Fundierte Erfahrung im B2B-Enterprise-Vertrieb, idealerweise im SaaS- oder PropTech-Umfeld mit nachweislichen Erfolgen im Closing komplexer Deals im Asset-Management. Du kennst die Entscheidungswege institutioneller Immobilieninvestoren und weißt, wie du Multi-Stakeholder-Prozesse mit langen Sales-Cycles erfolgreich navigierst.
- **Branchenkenntnisse:** Ein solides Verständnis für die Immobilienwirtschaft, das Asset-Management oder verwandte Branchen wie PropTech, Facility-Management oder Energiemanagement hast du bereits entwickelt, inklusive Kenntnis relevanter Geschäftsmodelle, Kennzahlen und Entscheidungsstrukturen.
- **Sales-Methodik:** Umfassende Kompetenz in Stakeholder-Mapping, Value-Selling, Business-Case-Entwicklung, Einwandbehandlung und strukturierter Opportunity-Qualifizierung zeichnet dich aus und befähigt dich zur erfolgreichen Steuerung komplexer Verkaufsprozesse.
- **Kommunikationsstärke:** Auf allen Hierarchieebenen von operativen

Ansprechpersonen bis zum C-Level kommunizierst du überzeugend, bereitest komplexe Zusammenhänge verständlich auf und alignst unterschiedliche Stakeholder-Interessen erfolgreich.

- **Arbeitsweise:** Strukturiert, eigenverantwortlich und ergebnisorientiert arbeitest du mit ausgeprägtem analytischem Denkvermögen, Verhandlungsgeschick und der Fähigkeit, auch bei Rückschlägen fokussiert und resilient zu bleiben.
- **Tools und Sprachen:** Sicher bewegst du dich in CRM-Systemen (Salesforce, HubSpot oder Pipedrive) und verfügst über fließende Deutschkenntnisse (C2) sowie Englischkenntnisse (C1) für eine effektive internationale Kommunikation.

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