



Wir machen die Energiewende möglich!

Solandeo liefert als wettbewerblicher Messstellenbetreiber Daten und Intelligenz für die Energiewende: unsere Kunden nutzen Grünstrom effizienter, setzen ihre Batteriespeicher optimal ein und minimieren ihren Energieverbrauch. Damit machen wir es möglich, Angebot und Nachfrage von Grünstrom zu vereinen. So bringen wir die Energiewende voran, gemeinsam mit unseren Kunden und mit namhaften Partnern. Wir sind ein zukunftsorientiertes Unternehmen mit einem motivierten Team, erfolgreichen Produkten und ambitionierten Zielen. Mit unseren Stärken in IT und effizienten Prozessen verändern wir die Energiebranche.

Werde Teil unserer Business Unit „Industrial Metering“ in Berlin! Wir suchen dich ab sofort in unbefristeter Festanstellung als

Account Manager (Mensch) B2B Metering

📍 Berlin, Deutschland · Hybrid



Warum lohnt es sich für Dich bei Solandeo einzusteigen?

- Unser Office am Potsdamer Platz vereint zentrale Lage, moderne Ausstattung und eine Arbeitsumgebung mit urbanem Flair.
- Wir arbeiten in einem hybriden Modell mit drei Tagen im Office und zwei Tagen flexibel remote, sodass Du deinen Arbeitsalltag flexibel gestalten kannst.
- Unsere offene und wertschätzende Unternehmenskultur sorgt dafür, dass Du Dich vom ersten Tag an wohlfühlst und gerne zur Arbeit kommst.
- Menschlichkeit & Anerkennung sind unsere Treiber. Bei uns werden Deine Beiträge gesehen, damit Du in einem respektvollen Umfeld kontinuierlich wachsen kannst.
- Wir leben Diversität, denn vielfältige Blickwinkel beschleunigen die Lösungsfindung.
- Freue Dich auf gemeinsame Events, bei denen wir Erfolge feiern und den Teamgeist stärken.
- Deine Karriereentwicklung liegt uns am Herzen! Wir setzen auf eine individuelle Förderung Deiner Kompetenzen, die auf Deine beruflichen Ziele und Wünsche abgestimmt sind.
- An Deinem Geburtstag überraschen wir Dich mit einem Geschenk, das unsere gemeinsame Mission für Nachhaltigkeit und Umweltschutz widerspiegelt.

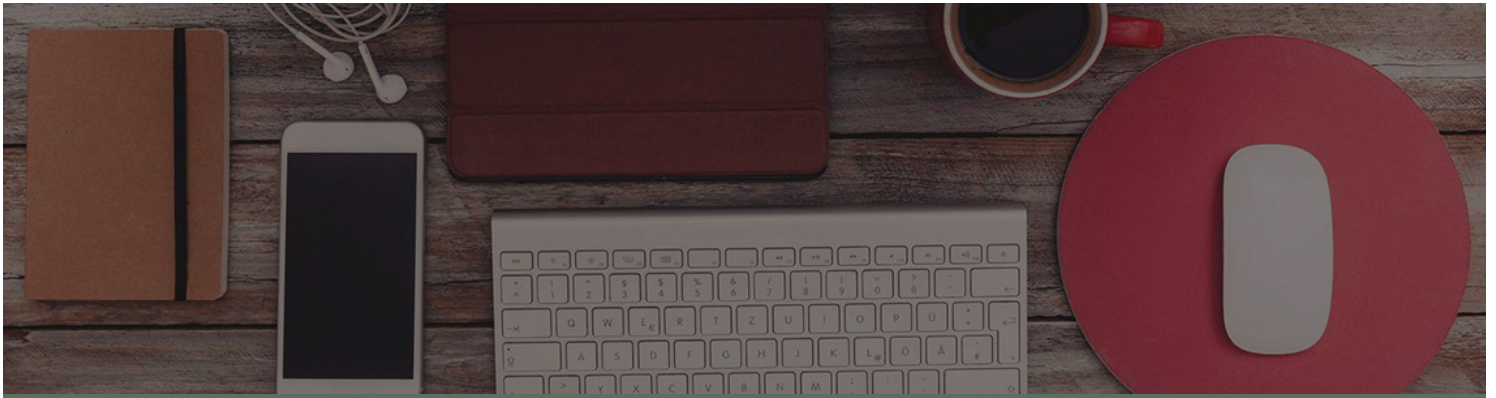


Was erwartet Dich in Deiner neuen Rolle?

Du bist die erste Ansprechperson für unsere B2B-Kund:innen und sorgst dafür, dass aus einer guten Zusammenarbeit eine langfristige Partnerschaft wird. Mit Deinem Verständnis für die Herausforderungen im Metering-Umfeld erkennst Du Bedarfe frühzeitig, koordinierst Lösungen mit den Fachbereichen und stellst sicher, dass unsere Kund:innen jederzeit kompetent begleitet werden. Dabei verbindest Du strategisches Denken mit pragmatischer Umsetzung und trägst aktiv zum gemeinsamen Erfolg bei.

Deine Aufgaben im Detail:

- Du führst regelmäßige Kundentermine durch, moderierst diese souverän und sorgst für Transparenz über laufende Themen und Entwicklungen.
- Du koordinierst Kundenanfragen, Einzelfälle und Eskalationen und stellst deren fristgerechte Bearbeitung gemeinsam mit den zuständigen Fachbereichen sicher.
- Bei kritischen Vorgängen übernimmst Du die Steuerung der Kommunikation, bringst die relevanten Stakeholder zusammen und sorgst für eine nachhaltige Lösung.
- Du bist die zentrale Schnittstelle zwischen unseren Kund:innen sowie den Teams aus Operations, Technik, IT und Messdatenmanagement.
- Du koordinierst Clearing-Fälle und steuerst die Kommunikation mit Netzbetreibern und weiteren Marktpartnern bis zur erfolgreichen Klärung.
- Du bereitest Auswertungen, Statusberichte und kundenrelevante Kennzahlen adressatengerecht auf.
- Du begleitest kundenbezogene Projekte im Metering-Umfeld und koordinierst die Zusammenarbeit zwischen Kund:innen, Fachbereichen und Marktpartnern.
- Du bringst Deine Erfahrungen aus dem Kundenalltag aktiv in die Weiterentwicklung von Prozessen, Dokumentationen und Arbeitsweisen ein.



Was wünschen wir uns von Dir?

- Du verfügst über mindestens 2 bis 3 Jahre Berufserfahrung in der Betreuung von B2B-Kunden oder in der Begleitung komplexer B2B-Projekte.
- Du kennst die Energiewirtschaft und hast idealerweise bereits Erfahrungen im Bereich Metering, Smart Metering oder Messstellenbetrieb gesammelt.
- Du kommunizierst sicher mit Ansprechpartner:innen auf unterschiedlichen Ebenen und bewegst Dich souverän zwischen operativen Fachbereichen, Management und Geschäftsführung.
- Du verstehst komplexe technische und prozessuale Zusammenhänge und kannst diese verständlich an unterschiedliche Zielgruppen vermitteln.
- Du überzeugst durch Kommunikationsstärke, Eigeninitiative und die Fähigkeit, unterschiedliche Interessen zu gemeinsamen Lösungen zusammenzuführen.
- Du arbeitest zuverlässig, strukturiert und behältst auch bei mehreren parallelen Themen den Überblick.
- Du verfolgst Aufgaben konsequent bis zum erfolgreichen Abschluss und übernimmst Verantwortung für Deine Themen.
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift runden Dein Profil ab.

Du musst nicht alle Anforderungen vollständig erfüllen. Für die Rolle wünschen wir uns jedoch relevante Erfahrungen im B2B-Umfeld sowie erste Berührungspunkte mit technischen oder energiewirtschaftlichen Themen.

Haben wir Dich neugierig gemacht, mehr über Solandeo und die Tätigkeiten zu erfahren?

Dann komm mit uns in Kontakt und bewirb Dich jetzt!

Jetzt bewerben!

Solandeo GmbH | Potsdamer Platz 1 | 10785 Berlin | www.solandeo.com