

Senior (Key) Account Manager*in

Stellenanbieter: vilisto GmbH

Du liebst es, Abschlüsse zu machen, Verantwortung zu übernehmen und im Sales wirklich etwas zu bewegen?

Dann bist du bei uns genau richtig – Als Senior (Key) Account Manager*in arbeitest du in einem ambitionierten Umfeld, das Geschwindigkeit liebt, Klarheit schätzt und dir alles gibt, was du brauchst, um auf Senior-Niveau abzuliefern. Du arbeitest eng mit Marketing, Customer Success, Operations und der Geschäftsführung zusammen, um Potenziale schnell zu identifizieren, zu priorisieren und zu schließen. Unsere intelligenten Thermostate mit hydraulischem Abgleich senken den Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen um bis zu 32 %. So machen wir Nichtwohngebäude nicht nur effizienter, sondern leisten einen messbaren Beitrag zum Klimaschutz. Seit unserer Gründung 2016 in Hamburg, vertrauen über 350 Unternehmen und öffentliche Einrichtungen auf unsere Lösungen. Mit jedem eingesparten Kilowatt treiben wir nicht nur unsere eigene Skalierung voran, sondern beschleunigen auch die Wärmewende und schaffen eine nachhaltige Zukunft – Gebäude für Gebäude.

Werde Teil unseres Teams und gestalte die Zukunft des Energiemanagements mit – deine Ideen und dein Einsatz machen den Unterschied.

Was du bei uns machst

- Du verantwortest ein Territory mit hohem Marktpotenzial und bearbeitest Deals, die direkten Einfluss auf unseren Umsatz und die Wärmewende haben.
- (Key) Account Management: Du baust enge Beziehungen zu Bestandskund*innen auf, erkennst Upselling-Chancen und nutzt alle Kanäle, um Accounts strategisch weiterzuentwickeln.
- Business Development: Du erschließt strategische Potenziale durch Netzwerk, Marktkennntnis und datenbasierte Priorisierung, stellst durch sorgfältige Qualifikation einen hochwertigen Funnel sicher und gewinnst neue Kund*innen, die du kontinuierlich in starke Key Accounts überführst.
- Du steuerst den gesamten Verkaufsprozess: von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss – und nutzt unser CRM, um deinen Fokus gezielt auf die aussichtsreichsten Themen zu setzen.
- Du präsentierst unsere Lösungen klar und souverän – remote oder vor Ort – und gehst sicher mit Einwänden um.
- Du erstellst überzeugende Angebote, steuerst die beteiligten Stakeholder, führst Vertrags- und Preisverhandlungen und bringst Deals zum Abschluss.
- Repräsentation & Netzwerkaufbau: Du vertrittst vilisto auf Messen, baust aktiv dein Netzwerk aus und stärkst unsere Sichtbarkeit im Markt.

Requirements

- Berufserfahrung: Mindestens 5 Jahre Erfahrung im B2B- oder B2G-Vertrieb
- Strukturierte Arbeitsweise: Du managst einen Sales Funnel mit über 50 aktiven Deals, priorisierst konsequent und fokussierst dich auf die besten Chancen.
- Methodenkompetenz: Kenntnisse in Lead-Qualifizierungs-Frameworks (BANT, MEDDIC o.ä.), Multi-Channel-Outreach-Strategien und CRM-Best-Practices für strukturierte Listenführung.
- Strategisches Denken & Abschlussstärke: Du verstehst die Bedürfnisse deiner Kund*innen, denkst schnell in Lösungen und erzielst einen konstanten Deal-Flow sowie kurze Sales Cycles.
- Kommunikationsstärke: Du kombinierst überzeugende Kommunikation mit echter Empathie. Du hörst aktiv zu, baust dadurch ein tiefes Verständnis für die Perspektiven deiner Kund*innen auf und führst souverän Gespräche und Verhandlungen auf Augenhöhe.
- Verbindlichkeit: Du schaffst Klarheit in Prozessen und Absprachen, kommunizierst transparent und stellst sicher, dass interne wie externe Stakeholder jederzeit wissen, woran sie sind.
- Teamfähigkeit: Du arbeitest gerne im Team und bringst Energie und Begeisterung in die Zusammenarbeit. Du teilst Erfolge wie Misserfolge und förderst so die kontinuierliche Weiterentwicklung des Teams.
- Fachliche Kompetenzen: Du arbeitest sicher mit CRM-Systemen, KI-Tools und MS Office und überzeugst mit gutem Zeitmanagement. Kenntnisse im Energiemanagement – oder die Bereitschaft, dich schnell einzuarbeiten – runden dein Profil ab.

Benefits

- Wir erwarten Exzellenz und geben dir die Rahmenbedingungen, um sie zu erreichen: klare Ziele, schnelle Entscheidungen und echten Gestaltungsspielraum.
- Uncapped Bonus: Ein erfolgsbasierter Bonus ohne Obergrenze – gekoppelt an klare, ambitionierte Ziele.
- High Impact: Du übernimmst eine Schlüsselrolle im Skalieren unseres Wachstums und prägst die Entwicklung unseres Vertriebs aktiv mit.
- Ownership & Gestaltungsspielraum: Du arbeitest mit hoher Eigenverantwortung, bringst eigene Ideen ein und triffst Entscheidungen, wie du deine Ziele am effektivsten erreichst.
- Wenn du lieferst, wächst deine Rolle mit dir: sei es durch größeren strategischen Impact, als Branchenexpert*in oder in Richtung Teamverantwortung.
- Wir arbeiten datenbasiert, fokussiert und hands-on – und schaffen ein Umfeld, in dem Erfolge gefeiert und Herausforderungen gemeinsam gelöst werden.
- Einen Job mit Sinn: Gemeinsam arbeiten wir an unserer Vision, eine Welt zu schaffen, in der alle Menschen achtsam mit ihrer Umwelt umgehen und durch Innovationen nur so viel Energie verbrauchen, wie sie für ihr Wohlbefinden benötigen
- Ein hoch motiviertes Team: In unseren quartalsweisen Teamevents erlebst du, dass wir auch außerhalb des Büros viel Spaß zusammen haben, unser Summercamp ist unser Highlight
- Grüne Mobilität ist uns wichtig: Aus diesem Grund erhalten bei uns alle Mitarbeitenden das Deutschlandticket

- Wir unterstützen dich und deine Familie: Zur Unterstützung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf übernehmen wir die Hälfte deiner KiTa-Kosten bis zu 100€ monatlich pro Kind
- Produktivität und Erholung gehen Hand in Hand: Wir bieten 30 Tage bezahlten Urlaub
- Get the job done: Bei der Frage nach dem Wann und Wo lassen wir dir viel Freiraum und bieten flexible Arbeitszeitmodelle in Voll- und Teilzeit sowie die Möglichkeit, bis zu 80 % remote zu arbeiten
- Wir fördern deine Aktivität: Durch unsere Kooperation mit Wellpass hast du deutschlandweit für nur knapp 18€ monatlich Zugang zu über 7.500 Partnern aus dem Sport- und Wellnessnetzwerk

Bewerbungsprozess

Wir bei vilisto freuen uns über Bewerbungen von Menschen jeglicher Geschlechtsidentität, Nationalität, ethnischer Zugehörigkeit, sozialen Hintergründen, religiöser Überzeugungen, körperlichen und geistigen Fähigkeiten, Altersgruppen sowie sexuellen Orientierungen.

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** > 5 Jahre

Einsatzort: Hamburg / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: vilisto GmbH
Schellerdamm 22-24
21079 Hamburg, Deutschland

Online-Bewerbung:

<https://jobs.vilisto.de/jobs/Karriere/2904000007112007/Senior-Key-Account-Manager-in?source=Goodjobs>

Ursprünglich veröffentlicht: 08.09.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100154804>