

## B2B Sales- und Account Manager (w/m/d) bei Klimaschutz-IoT-Startup



Mit unserer selbstlernenden Heizkörpersteuerung fürs Büro nutzen wir die Digitalisierung und machen Klimaschutz einfach. Als 2016 gegründetes Hamburger Startup bringen wir die Energiewende in Nichtwohngebäuden, mit nachgewiesenen Einsparungen von bis zu 32%, voran. Wir wollen gemeinsam mit dir eine steile Wachstumskurve hinlegen und unseren Beitrag zum Klimaschutz durch die Ausweitung unserer Projekte und die Weiterentwicklung unserer Energiesparlösungen steigern.

Als B2B Sales- und Account Manager (w/m/d) trägst du zum Erfolg und Wachstum des Unternehmens maßgeblich bei. Mit deinem ausgeprägten Gespür für Kundenbedürfnisse, hoher Motivation und Leidenschaft für Klimaschutz bringst du vilisto und die Energiewende voran. Du arbeitest kundenorientiert und baust du dir so deinen eigenen Kundenstamm auf. Du packst mit an und wirst wichtiger Teil eines erfolgreichen, wachsenden Jungunternehmens, welches von Focus-Business als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet wurde.

### Was wir dir bieten

- Einen Job mit Sinn
- Großen Gestaltungsfreiraum
- Vielseitige, abwechslungsreiche Aufgaben mit Verantwortung, die dich herausfordern
- Kurze Entscheidungswege
- Ein hochmotiviertes Team
- Die intensive Vermittlung von branchenspezifischem Wissen
- Flexible Arbeitszeiten möglich
- Frisches Obst, Kaffee und Wasser

### Was du bei uns machst

- Du begleitest die Kunden im gesamten Vertriebsprozess, von telefonischer Ansprache über (Online-)Vorstellungen hin zu Beratung, Verhandlung, Abschluss und zum Account Management
- Du übernimmst dauerhaft Verantwortung für dein eigenes Kundenportfolio
- Du begleitest die Kunden eng mit dem Ziel zusammen weitere Projekte umzusetzen und Co2 einzusparen
- Du holst alle notwendigen Informationen vom Kunden zum Projekt ein und arbeitest eng mit dem Operations Team zusammen
- Du pflegst deine Projekte im CRM und sorgst mit deiner kommunikativen Arbeitsweise für einen nahtlosen Informationsfluss

### Was du mitbringst

- Du arbeitest kundenorientiert, weil Kundenzufriedenheit einen hohen Stellenwert bei dir hat
- Du hast Erfahrungen in der B2B Kundenakquise sowie im Account Management
- Du besitzt einen relevanten Ausbildungs- oder Hochschulabschluss
- Du besitzt gute Organisationsfähigkeiten und eine strukturierte, digitale Arbeitsweise
- Du bringst idealerweise technisches Interesse und /oder Erfahrung aus der Energieeffizienzbranche mit
- Du strotzt vor Motivation und hast Bock, den Klimaschutz in Deutschland aktiv voranzutreiben
- Du beherrschst Deutsch- und Englisch in Wort und Schrift
- Du besitzt gute MS Office-Kenntnisse



Stell dir eine Welt vor, in der alle Menschen achtsam mit ihrer Umwelt umgehen und durch Innovationen nur so viel Energie verbrauchen, wie sie für ihr Wohlbefinden benötigen. **Dafür steht vilisto! Du auch?** Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung (auch ohne Anschreiben) mit Lebenslauf und möglichem Eintrittstermin. Klicke jetzt auf den Button und schicke uns eine Mail an [jobs@vilisto.de](mailto:jobs@vilisto.de).