

Key Account Manager (m/w/d)

ab sofort, Vollzeit, unbefristet

Wie sieht die Stadt der Zukunft aus? Wie erleben und interagieren wir mit ihr? Was bringt e-Mobilität für Veränderung mit sich? Wie gelingt die Energiewende im urbanen Raum? Wir glauben, die Integration der Bürger/innen ist der Schlüssel und dieser ist heutzutage digital und mobil. Wir glauben, die energienähe von vielen Themen bedingt, dass es nur zusammen mit der Energiewirtschaft gelingen kann. Wir glauben, keiner kann mehr alleine alle Lösungen bieten – besonders in dem so vielfältigen Smart City-Umfeld.

Wir wollen mit unserer modernen, offenen, cloudbasierten Plattform die Basis für ein smartes Ökosystem legen. Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern haben wir heute bereits über 100 Kunden im städtischen und energiewirtschaftlichen Umfeld. Um noch mehr und größere Herausforderungen meistern zu können, suchen wir Dich an unserem Standort in Hamburg als

Key Account Manager (m/w/d)

Das erwartet Dich bei uns:

- Du bildest die Schnittstelle zwischen unseren Kunden und dem eigenen Unternehmen und bist somit zuständig für deren ganzheitliche Betreuung.
- Der leidenschaftliche Verkauf unserer Produkte bei neuen und bestehenden Kunden wird Dein täglicher Begleiter.
- Durch das Erstellen von Angeboten und Präsentationen in Absprache mit der Technik überzeugst Du – gerne auch mal direkt vor Ort – von der Zusammenarbeit mit endios.
- Somit bist Du maßgeblich für den Erfolg unserer Produkte und die nachhaltige Umsatzsteigerung verantwortlich.
- Du analysierst die strategische Ausrichtung Deiner Bestandskunden und leitest daraus Verkaufspotentiale und Impulse für unsere weitere Produktentwicklung ab – Bring Deine Ideen ein und lebe Deine Kreativität bei uns aus.
- Projektmanagementtätigkeiten in enger Zusammenarbeit mit der Technik- und Grafikabteilung sowie das Reporting an den Vorgesetzten runden Dein Aufgabenfeld ab.

Dein Background:

- Du hast Dein Studium im Bereich Kommunikations-, Wirtschafts-, Geistes-, oder Sozialwissenschaften erfolgreich abgeschlossen – optimalerweise mit dem Schwerpunkt Marketing/Vertrieb.
- Bestenfalls hast du bereits circa drei bis fünf Jahre Berufserfahrung in der Kundenbetreuung und/oder im Bereich Vertrieb, Marketing oder Projektmanagement gesammelt.
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und sprichst gutes Englisch.
- Dir macht es Spaß, gelegentlich zu unseren Kunden zu reisen, um sie vor Ort von unseren Produkten zu überzeugen (monatliche Reisezeit bis zu 20 %).
- Deine Kommunikationsstärke, Blick für das Ganze, Empathie und Begeisterungsfähigkeit kannst Du gewinnbringend einsetzen.
- Durch Dein Organisationstalent verlierst Du nie den Überblick.

- Du hast eine Affinität zu technischen Themen und interessierst Dich idealerweise für die Energiebranche? Prima – wir passen perfekt zusammen!

Unser Angebot:

Wir bieten Dir eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit mit hoher Eigenverantwortung, flachen Hierarchien, dem Potential, viel Neues zu lernen, und Dich interdisziplinär einzubringen. Das Ganze in einem dynamischen Startup-Flair mit einer attraktiven Vergütung, flexiblen Arbeitszeiten, 30 Tagen Urlaub und zu jeder Zeit leckere Snacks, Obst und Erfrischungen. Wir feiern auch gerne die ein oder andere Office-Party, die solltest Du auf keinen Fall verpassen!

Bitte schicke Deine aussagekräftige Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen sowie Deinem frühestmöglichen Eintrittstermin und Deine Gehaltsvorstellung an Katharina:

katharina.beinroth@endios.de
040 – 228 6802-21

Wir freuen uns auf Dich!

