

LUST AUF EINEN SPANNENDEN JOB?

Key Account Manager B2B (m/w/d) für die Immobilienwirtschaft



WELCHE AUFGABEN GEHÖREN ZUR STELLE?

- Verantwortung des Verkaufs unseres Energie- und Produktportfolios gegenüber Schlüsselkunden aus der Immobilienwirtschaft
- Pflege und Aufbau einer persönlichen Beziehung zu den Entscheidungsträgern und Generieren von Impulsen für die Anpassung bestehender Geschäftsmodelle
- Interdisziplinäre Vernetzung mit Kunden / Vertretern aus Verbänden und Mitgestaltung von Ideen und Ansätzen für neue Trends in der Immobilienwirtschaft
- Durchführung von Verkaufsveranstaltungen und Produktpräsentationen sowie Begeistern von potentiellen Neukunden durch Akquisegeschick

WELCHES PROFIL WÜNSCHEN WIR UNS?

- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft, Sales Management, Vertriebsmanagement oder vergleichbares
- Idealerweise Kenntnisse der Versorgungs- und Immobilienwirtschaft
- Kenntnisse im Verwaltungs-, Miet- und WEG-Recht wünschenswert
- Verhandlungsgeschick, Kommunikationsstärke und Vertriebsorientierung

UNSERE BENEFITS



EGYM Wellpass & Fitnessangebote



Betriebliche Altersvorsorge



ESWE Akademie Individuelle Weiterbildungen



Work-Life-Balance & flexible Arbeitszeiten



Corporate Benefits

ZUKUNFT MITGESTALTEN, DEN UNTERSCHIED MACHEN

UND DAS JEDEN TAG VOLLER ENERGIE!

Hier geht es zu unserem [Online-Bewerbungsportal!](#)



IHR ANSPRECHPARTNER

Annika Qoqja | Personalberatung und Recruiting | 0611 780 2312 | www.eswe-karriere.de