

Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Über S&You

S&You ist eine Marke der **SYNERGIE Gruppe** – dem fünftgrößten Personaldienstleister in Europa. Wir helfen **Fach- und Führungskräften** bei der Erklímmung der nächsten Stufe ihrer Karriereleiter – individuell, persönlich, kompetent und **ausschließlich per Direktvermittlung**. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und internationalen Vernetzung sind wir ein wichtiger Rekrutierungspartner für viele renommierte Unternehmen. Nutzen Sie unsere Kontakte und unsere Marktkenntnis zu Ihrem Vorteil!

Sales & Business Development Manager DACH (m/w/d)

(27447)

📍 Standort: Berlin 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📅 Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Du möchtest Vertrieb, Innovation und Nachhaltigkeit miteinander verbinden?

Für ein wachstumsstarkes und innovatives Technologieunternehmen mit Sitz in Berlin suchen wir einen **Sales & Business Development Manager DACH (m/w/d)**. Das Unternehmen unterstützt Kunden aus dem Facility- und Gebäudemanagement dabei, die Energieeffizienz und Performance von industriellen sowie gewerblichen Immobilien durch moderne Softwarelösungen nachhaltig zu steigern. In dieser Schlüsselposition übernimmst Du eine zentrale Rolle beim weiteren Ausbau des Geschäfts in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Du identifizierst neue Marktpotenziale, gewinnst Kunden, entwickelst langfristige Geschäftsbeziehungen und positionierst eine zukunftsweisende Lösung für mehr Effizienz und Nachhaltigkeit im Gebäudebetrieb.

Was Dich erfolgreich macht

- Identifikation, Ansprache und Gewinnung neuer Kunden im Facility- und Gebäudemanagement in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Aufbau nachhaltiger Beziehungen zu Entscheidern und relevanten Stakeholdern
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Erschließung neuer Markt- und Geschäftspotenziale
- Präsentation und Positionierung einer innovativen Softwarelösung zur Optimierung von Energieeffizienz und Gebäudebetrieb
- Enge Zusammenarbeit mit Kunden, Partnern und internen Fachbereichen zur erfolgreichen Implementierung und Weiterentwicklung von Projekten
- Beobachtung von Markt- und Branchentrends sowie aktive Mitgestaltung der Vertriebsstrategie

Fachliche Anforderungen

Damit überzeugst du uns

- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, Business Development oder Account Management, idealerweise im Umfeld Facility Management, Gebäudeautomation oder Energiemanagement
- Erfolgreiche Erfahrung in der Neukundenakquise sowie im Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Unternehmerisches Denken und eine hohe Eigeninitiative
- Begeisterung für nachhaltige Technologien und innovative Softwarelösungen

- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

Unser Kunde bietet Dir

- Die Möglichkeit, in einem innovativen Technologieunternehmen aktiv Wachstum mitzugestalten und Verantwortung zu übernehmen
- Flexible Arbeitsbedingungen mit Homeoffice-Anteilen und einer modernen, vertrauensbasierten Arbeitskultur
- Ein dynamisches, internationales Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und viel Gestaltungsspielraum
- Attraktive Entwicklungsperspektiven in einem stark wachsenden Markt für Energieeffizienz und Gebäudetechnologie
- Die Chance, mit einer zukunftsweisenden Softwarelösung einen messbaren Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit zu leisten
- Ein motiviertes Team, das Innovation, Eigenverantwortung und Zusammenarbeit lebt

Wir bieten Dir

- Persönliche Betreuung und Begleitung während des gesamten Bewerbungsprozesses
- Direkten Zugang zu einer exklusiven Vakanz, die nicht über alle gängigen Kanäle besetzt wird
- Individuelles Sparring zu Karriereoptionen, Marktwert und Verhandlungsstrategie
- Transparente Kommunikation sowie ehrliches Feedback auf Augenhöhe
- Effizienz, Diskretion und professionelle Unterstützung für Deinen nächsten Karriereschritt
- Eine enge Begleitung bis zur erfolgreichen Vertragsunterzeichnung und darüber hinaus

Art(en) des Personalbedarfs: Personalvermittlung

