

Account Manager:in – Real Estate (m/w/d)

Für unser schnell wachsendes Team suchen wir für unseren Standort Berlin oder München oder auch Homeoffice eine:n Account Manager:in – Real Estate (m/w/d)

Das Land Deutschland verzeichnet neue Rekordzulassungszahlen bei Plug-In-Hybriden Fahrzeugen und voll elektrischen Fahrzeugen. Die Bundesregierung hat sich in diesem Kontext sehr ambitionierte Ziele gesetzt und möchte 10 Millionen zugelassene elektrische Fahrzeuge und 1 Million installierte Ladepunkte bis 2030 erreichen. Wirelane bewegt sich damit, mit dem Thema Ladeinfrastruktur, in einem sehr dynamischen Marktumfeld. Als „Pure Player“ im Segment der Ladeinfrastruktur müssen wir die stetig steigende Nachfrage nach voll integrierten und innovativen Ladelösungen beherrschen und suchen Dich zur Verstärkung unseres Teams rund um das Thema Akquise.

Als Account Manager bist du eigenständig verantwortlich für die Akquise von größeren Accounts in den definierten Zielsegmenten bis hin zum Vertragsabschluss. Darüber hinaus für die Kundenbetreuung und weiteres Up-Selling im Kundenbestand.

Deine Aufgaben

- Aktiver Vertrieb unserer Dienstleistungen und Produkte in den definierten Zielsegmenten
- Aktive Akquise und Kundenbetreuung
- Angebotserstellung und -nachfass
- Vertragsverhandlung bis zum Vertragsschluss
- Umsetzung von Kampagnen und Verkaufsaktionen
- Kundendatenpflege im CRM-System
- Kundenberatung vor Ort und Teilnahme an Ausstellungen und Messen

Wen wir suchen

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im kaufmännischen Bereich oder in einem technischen Bereich mit kaufmännischer Weiterbildung
- Du verfügst über mind. 3 Jahre Erfahrungen im aktiven Vertrieb
- Dein Verkaufstalent, deine Eigeninitiative und dein Durchsetzungsvermögen macht dich erfolgreich
- Du hast Spaß am Umgang mit Kunden, Kundenorientiertes Denken und Kommunikationsgeschick

- Du denkst lösungsorientiert, arbeitest analytisch und strukturiert
- Du bist motiviert und brennst darauf, dich weiterzuentwickeln.
- Dein Deutsch ist perfekt und auch dein Englisch kann sich sehen lassen
- Du verfügst über fortgeschrittene Anwendungskennnisse in MS Office
- Du kennst bestens die Anforderungen im Bereich Real Estate / Immobilienwirtschaft
- Erfahrungen im Segment E-Mobility sind von Vorteil
- Dein Deutsch ist perfekt und auch dein Englisch kann sich sehen lassen
- Du arbeitest am Standort Berlin oder München oder aus dem Homeoffice
- Teamplayer, innovativ, Zukunftsgestalter:in

Warum Wirelane?

- Du übernimmst spannende Aufgaben in einem Technologieunternehmen mit einem innovativen und breiten Produktangebot.
- Du bist Teil einer wachsenden Industrie, die zum ökologischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandel beiträgt.
- Du arbeitest im motivierenden Arbeitsumfeld eines zielorientierten und schnell wachsendem Startups, das Du mitgestaltest.
- Du übernimmst Verantwortung und arbeitest selbstständig in einem dynamischen Team.
- Du arbeitest auf Augenhöhe mit kurzen Kommunikationswegen, offenen Türen und mit engagierten Kolleg*innen mit viel Teamgeist und großer Umsetzungstärke.
- Unser Hauptsitz ist in München und wir haben ein Team in Berlin - wir arbeiten in zwei der lebenswertesten Städte der Welt.
- Wir arbeiten bis auf Weiteres in einem Hybridmodell. Du arbeitest flexibel teilweise aus der Ferne sowie in unserem Büro in München.
- Du profitierst von einem Budget für Weiterbildung und Entwicklung.

Die Wirelane Kultur ist geprägt von starken Werten. Diese leiten uns in unserem Handeln und in unserer Zusammenarbeit:

Candour - We believe that open beats closed.

Collaboration - We are better together.

Competence - We want to better our best.

Courage - We question the status quo.

Circularity - We care about what comes next.

Jede*r neue Mitarbeiter*in bietet uns die Möglichkeit, eine andere Perspektive einzubringen. Unser Ziel ist es, ein vielfältiges Team und eine gleichberechtigte Kultur aufzubauen in der Alle, auch über das operative Geschäft hinaus, ihren Beitrag leisten können.

Wer ist Wirelane?

Die Wirelane GmbH, mit Sitz in München, ist ein Full-Service Anbieter für Elektromobilität. Wir bringen nutzer*innenzentrierte Ladeinfrastruktur in den B2B Markt, insbesondere für die Hotellerie und Immobilienwirtschaft. Wir sind aktuell in fünf Ländern aktiv (Deutschland, Frankreich, Schweden, Niederlande, Schweiz) und bieten neben Softwarelösungen auch eigens gestaltete und entwickelte Ladestationen sowie Dienstleistungen an. Wir entwickeln, gestalten, produzieren und warten unsere Produkte als Gesamtangebot. Wir arbeiten eng mit einem schnell wachsenden Netzwerk von Kunden und Partnern, um Menschen zu befähigen, sich in eine saubere Zukunft zu bewegen.