

Key-Account-Manager Süddeutschland (m/w/d)

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen engagierten **Key Account Manager Süddeutschland (m/w/d)**, der mit uns an der Umsetzung unserer ehrgeizigen Ziele arbeitet. Vollzeit (40 Stunden/Woche).

WIR SIND

wibutler ist die Plattform für digitale Gebäudetechnik und unterstützt Partner aus der Industrie und dem Handwerk bei der Entwicklung und Umsetzung smarter Anwendungen. Das Angebot umfasst vielseitige Plattformlösungen in den Bereichen Professional Smart Home, Professional Smart Building und IoT. Dabei vernetzt wibutler herstellerübergreifend kompatible Produkte zu energieeffizienten Anwendungen. Mehr als 40 Industriepartner nutzen bereits die wibutler-Plattform, um ihre Produkte einfach und effizient zu vernetzen.

DAS ERWARTET DICH

- **Neue Partner identifizieren:** Du identifizierst gemeinsam mit unseren Partner der wibutler alliance relevante Vertriebspartner/Building Professionals und gewinnst sie erfolgreich als Kunden.
- **Partner-Entwicklung:** Nach der erfolgreichen Umsetzung erster Pilotprojekte entwickelst du die Partner im Bereich Smart Home und Smart Building weiter zu echten „Power Usern“ von wibutler.
- **Customer Care:** Du bist Ansprechpartner für unsere Partner und Kunden in allen Phasen des Customer-Lifetime-Cycles und sorgst für die erfolgreiche Platzierung der wibutler-PSH/PSB Technologie.
- **Dienstreisen:** Der persönliche Kontakt zu unseren Partner und Kunden ist uns sehr wichtig. So bist Du auch innerhalb Deines Betreuungsbereiches regelmäßig alle 2-3 Wochen mit Übernachtung unterwegs.

DAS BRINGST DU MIT

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Technik oder Betriebswirtschaft, eine Qualifikation als Techniker/Technischer Betriebswirt oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Idealerweise Erfahrung in der Gebäudetechnik und fundierte Kenntnisse im technischen Vertrieb.
- Leidenschaft für innovative IoT-Technologien und Smart Building-Lösungen.
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und eine lösungsorientierte Arbeitsweise.
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse für die Kommunikation im Team und mit den Kund*innen
- Flexibilität und Selbstständigkeit in einem dynamischen Arbeitsumfeld.

DARAUF KANNST DU DICH FREUEN

- **Work-Life-Balance:** 30 Tage Urlaub jährlich und flexible Arbeitszeiten, die es dir ermöglichen, Arbeit und Privatleben miteinander zu vereinbaren.
- **Einfach mobil!:** Wir stellen dir einen Firmenwagen zur beruflichen und privaten Nutzung zur Verfügung.
- **Benefits:** Hansefit, attraktive Bonuszahlungen, vermögenswirksame Leistungen sowie Fahrradleasing und vieles mehr
- **Teamegeist:** Regelmäßige Team-Events, Offsites und die Möglichkeit, an der Weiterentwicklung unserer digitalen Plattform aktiv teilzunehmen.
- **Weiterbildung:** Individuelle Weiterbildungsmaßnahmen zur persönlichen und fachlichen Entwicklung.
- **Gestaltungsspielraum:** Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und die Zukunft unserer digitalen Vertriebskanäle aktiv mitzugestalten.
- **Mitarbeiter Vorteile:** Coole Exklusiv-Rabatte auf Produkte aus dem wibutler-Shop.

Klingt nach dir? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung! Bitte sende deine Unterlagen mit Anschreiben, Lebenslauf und relevanten Referenzen an jobs@wibutler.com