



## Projektwicklung/Key Account (m/w/d)

Wolltest Du schon immer die Welt verbessern und hast jede Menge Organisations-, Führungs- und Gestaltungstalent? Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt ein energiegeladenes Allround-Talent, das Vertriebsfähigkeiten und analytisches Denken zur Entwicklung komplexer Lösungen in sich vereint.

**Wie und Wo:** Vollzeit ab sofort, in Berlin Charlottenburg mit idealer Anbindung an S-Bahn, U-Bahn und Bus, kein Verkehrslärm, sonnige Terrasse mit Bienen und Fischen, tolles diverses Team,...

**Über deZem:** Ressourcen schonen durch Software – das ist unsere Mission. Mit ca. 25 eingespielten KollegInnen entwickeln wir Systeme für IoT, Anlagenüberwachung, Energiecontrolling und Umweltmonitoring (Sensorik, Datenanbindung und -plattform mit umfangreichen Analyseoptionen). Unsere Systeme werden in 39 Ländern umfangreich eingesetzt – in Industrie jeglicher Art, Rechenzentren, Immobilienwirtschaft und öffentlichen Einrichtungen. Meist geht es darum, technische Prozesse zu optimieren und Zusammenhänge viel besser zu verstehen. Nebenbei produzieren wir jährlich über 100 kg Honig mit unserem Büro-Bienenstock, der selbstverständlich bestens mit Sensorik ausgestattet ist.

**Deine Aufgaben:** Du bist für die Projekt- und Konzeptentwicklung im Rahmen von Vertriebsprojekten verantwortlich. Du entwickelst neue und bestehende Kundenbeziehungen mit viel Eigeninitiative und direkter Verantwortung laufend weiter; Du stehst dabei im engen Austausch mit unserer strategischen Produktentwicklung und gestaltest entsprechend mit.

Im Einzelnen:

- Aufbau und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen, insbesondere mit großen, international aufgestellten Unternehmen
- selbstständige Entwicklung von Vertriebsstrategien für komplexe IT-Lösungen
- Kundengespräche und Präsentationen (online wie offline)
- Abstimmen von Angeboten und Umsetzen von Geschäftsabschlüssen
- Mitgestalten von Kundenschulungen (online wie offline)

- Effizientes, zielführendes Koordinieren von mehreren Projekten gleichzeitig
  - Unterstützung bei der Weiterentwicklung und Positionierung unseres Portfolios
  - Umweltbewusstes Reisen (Bahn etc. wo sinnvoll)
- Dein Profil:**
- Mehrjährige Berufserfahrung in Management und -entwicklung größerer, technologieorientierter Projekte ideal, aber nicht zwingend
  - Z. B. Abschluss eines technisch-kaufmännischen oder naturwissenschaftlichen Studiums; gerne auch andere Fachrichtungen (technische Neugierde vorausgesetzt)
  - Kommunikations-, Networking- und Verhandlungsgeschick bei auf Dauer angelegten Kunden- und Partnerbeziehungen
  - Hohe Kunden- und Serviceorientierung
  - Ausgeprägt analytisches Denken, schnelles Erfassen wirtschaftlicher, technischer sowie sozialer Zusammenhänge
  - Zielorientierte, selbständige und verantwortungsvolle Arbeitsweise – idealerweise mit wachsendem Führungsanspruch
  - Branchenkenntnisse willkommen (IoT, Automation, Energiemanagement, ...)
  - Kenntnis und Neugierde hinsichtlich globaler und lokaler IoT- und Energiefragen
  - Sehr gutes Deutsch und Englisch in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen sehr willkommen
- Wir bieten:**
- Beste Kundenreferenzen, z. B. multinationale Großkonzerne
  - Kurze Entscheidungswege
  - Gestaltbarkeit des Arbeitsbereiches durch Einbringen eigener Impulse und Präferenzen
  - Familiäre Atmosphäre und flache Hierarchien
  - Freie Arbeitszeitgestaltung rund um die Kernzeit; Homeoffice teilweise möglich
  - Unterstützung bei beruflicher und persönlicher Weiterentwicklung
  - Anregendes Büro mit kostenfreiem Mittagessen auf der Terrasse

Hast Du Interesse und dein Profil passt? Dann sende uns bitte die folgenden Unterlagen an [jobs@dezem.de](mailto:jobs@dezem.de) mit Kennung MA0322W:

- Motivationsschreiben/Anschreiben
- Lebenslauf
- Nachweis von Fachkenntnissen (z. B. durch Zeugnisse, Berufserfahrung, zusätzliche Kurse, ...)

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!