



Wir suchen

## **Key Account Manager (m/w/d)**

für die Solutiance Services GmbH

### **Was wir machen**

Wir entwickeln softwaregestützte Dienstleistungen für die Instandhaltung von Immobilien und Anlagen. Damit helfen wir Unternehmen, Ihre Immobilien effizient und pflichtbewusst zu betreiben. Kunden werden mit den Lösungen des Konzerns in die Lage versetzt, komplette Prozesse im Betrieb ihrer Immobilien an Solutiance auszulagern und deren Ausführung softwarebasiert zu kontrollieren. Mit unserem interdisziplinären Team, bestehend aus derzeit 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, sorgen wir für Qualitäts- und Effizienzsteigerungen für alle Beteiligten - *Nun suchen wir Dich für die Unterstützung im Bereich „Account Management“!*

### **Was wir bieten**

Wir sind ein junges Unternehmen mit flachen Hierarchien, einer Kommunikation auf Augenhöhe und einer offenen und angenehmen Teamatmosphäre. Bei uns haben alle die Möglichkeit, sich an der Weiterentwicklung des Unternehmens zu beteiligen und ihre Ideen einzubringen. Wir unterstützen Teilzeitmodelle, flexible Arbeitszeiten und Homeoffice, weil wir glauben, dass unsere Mitarbeiter am besten wissen, wann und wie sie am produktivsten sind. Im Rahmen der vertraglichen Konditionen erwarten Dich eine marktübliche bis überdurchschnittliche Vergütung, Möglichkeiten der Gehaltsoptimierung sowie 30 Urlaubstage.

### **Welche Qualifikationen Du mitbringst**

- Kaufmännische Ausbildung oder Studium mit betriebswirtschaftlichem Schwerpunkt
- Fachkenntnisse in den Bereichen Immobilienwirtschaft, Facility Management, Gebäudetechnik von Vorteil
- B2B-Erfahrungen

### **Was wir uns wünschen**

- Vertriebs- und Kommunikationsstärke
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Zielorientiertes und selbstständiges Arbeiten
- Geschick im Bereich Mehrwertargumentation
- Überzeugendes und freundliches Auftreten
- Affinität zu Immobilien

### **Welche Tätigkeiten Dich bei uns erwarten**

Du baust einen Bestand an Kunden aus dem Bereich Immobilienbetreiber, Facility Manager und Property Manager auf und aus. Vom ersten Kontakt bis zum Ausbau langjähriger Kundenbeziehungen mit langfristigen Verträgen beherrscht Du die Klaviatur des Account Managements. Du kannst unseren Kunden den Mehrwert unserer Dienstleistungen aus den Bereichen Dachmanagement und Betreiberpflichten näherbringen und beweist dabei Deine Vertriebs- und Kommunikationsstärke. Währenddessen nutzt Du neueste Software, gesunden Menschenverstand und Deinen Spaß am Austausch mit Menschen. Ein spannendes Arbeitsumfeld mit abwechslungsreichen Aufgaben und interessanten Job-Perspektiven in einem innovativen Unternehmen wartet auf Dich.

*Wenn Du Interesse hast, mit uns die neue Art Immobilien zu betreiben voranzubringen, dann sende uns gern Deine Bewerbungsunterlagen an:*

**E-Mail: [friderike.armbroester@solutiance.com](mailto:friderike.armbroester@solutiance.com)**