

RefNr. 2026-06825 | 07.08.2026

Key Account Manager (m/w/d) für nachhaltige Energiekonzepte

Projektentwicklung für innovative Energiecontracting-Lösungen.

Unser Kunde ist ein führendes Unternehmen im Bereich **erneuerbare Energien und nachhaltige Technologien**. Mit innovativen Lösungen leistet das Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende und unterstützt Kunden dabei, ihre Energieversorgung effizient, nachhaltig und zukunftssicher zu gestalten. Langjährige Marktpräsenz, hohe technische Kompetenz und ein klares Bekenntnis zu Nachhaltigkeit bilden die Basis des Erfolgs.

Im Zuge des weiteren Wachstums und zur Stärkung der Marktposition suchen wir für den Standort **Wien** eine engagierte und vertriebsorientierte Persönlichkeit mit ausgeprägter Kundenorientierung und unternehmerischem Denken.

Ansprechperson


Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253

Ihr spannendes Aufgabengebiet:

- Betreuung und strategische Weiterentwicklung von Schlüsselkunden im Bereich **Energiecontracting mit Schwerpunkt auf Kälte- und Wärmepumpenlösungen.**
- Aufbau und Pflege **langfristiger Kundenbeziehungen** sowie Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftspotenziale.
- Durchführung von Gebäude-, Energiebedarfs- und Verbrauchsanalysen als Basis für maßgeschneiderte Energiekonzepte.
- Entwicklung, Kalkulation und Präsentation wirtschaftlicher und nachhaltiger **Energieversorgungs- und Contractinglösungen** unter Einbindung moderner **Wärmepumpentechnologien.**
- Entwicklung effizienter und wirtschaftlicher Energieversorgungskonzepte sowie Contractingprojekte.
- Verhandlung und Abschluss von Contractingverträgen auf kaufmännischer, technischer und rechtlicher Ebene.
- Laufende Markt- und Wettbewerbsbeobachtung zur Identifikation von Branchentrends, Innovationen und neuen Geschäftsmöglichkeiten im **Bereich nachhaltiger Energieversorgung.**

Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft, Ingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management, idealerweise im Bereich erneuerbare Energien, Energievertrieb oder Cotracting.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten.
- Hohe Kundenorientierung und die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte verständlich darzustellen.
- Starke Vertriebs- und Umsetzungsstärke mit konsequentem und abschlussfokussiertem Arbeitsstil sowie Hands-on-Mentalität.

Das bietet unser Kunde:

- Eine verantwortungsvolle Position mit großem Gestaltungsspielraum.
- Ein innovatives und nachhaltiges Arbeitsumfeld in einem dynamischen Zukunftsmarkt.
- Attraktive Vergütung und umfangreiche Weiterentwicklungsmöglichkeiten.
- Ein engagiertes und kollegiales Team, das die Energiewende vorantreibt und flache Unternehmenshierarchie
- Gleitzeit sowie Möglichkeit von Home-Office

Wenn Sie bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und gemeinsam mit unserem Kunden den Erfolg weiter voranzutreiben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Für diese spannende Aufgabe bietet unser Kunde ein Jahresbruttogehalt ab EUR 75.000, - abhängig von Qualifikation und Erfahrung.

Leistungen

-  Gute öffentliche Verkehrsanbindung
-  Flexible Arbeitszeiten / Gleitzeit
-  Home-Office Option

Jährliche Gehaltsspanne

Mindestgehalt: € 75.000

mögliche Überzahlung: € 75.000

Kontakt

Für weitere Fragen zum Bewerbungsprozess wenden Sie sich bitte an:



Dimiana Atanasova

dimiana.atanasova@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-253



Seher Sirin

seher.sirin@iventa.at

+43 (1) 523 49 44-275