

14degrees

the quotas.
the market.
the deal.



Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt ein Kommunikationstalent, welches eine leitende Position einnimmt und unser Projekt voranbringt, als

Key Account Manager (m/w/d)

in Vollzeit oder Teilzeit.

Mit minimalem Aufwand das Maximum erreichen: 14degrees steht für ein neues Zeitalter in der Vermarktung von Treibhausgasminderungsquoten und bietet dem Mittelstand einen höchst transparenten, effizienten und automatisierten digitalen Marktplatz.

Wir sind der erste digitale und benutzerfreundliche Adhoc-Marktplatz, auf dem alle Marktakteure nach dem Börsenprinzip Gesuche und Angebote platzieren können – und so schnell und günstig zueinanderfinden. Wir haben es zu unserer Aufgabe gemacht, den Handel für jeden zugänglich und verständlich zu gestalten.

It's a match?

Wenn Sie sich in dieser Stellenbeschreibung wiederfinden, sollten wir uns unbedingt kennenlernen! Leonardo Ziegler freut sich auf Ihre Bewerbung per E-Mail an l.ziegler@14degrees.de.

Ihre Aufgabenschwerpunkte:

- Akquise und Kundenbetreuung
- Strategische Marktbeobachtung und -entwicklung
- Preisprognose und Redaktion unserer Plattform
- Strategische Produktentwicklung
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

Das bringen Sie mit

- Berufserfahrung als Key Account Manager
- Netzwerk- und Branchenkenntnisse im Bereich Energie/Mineralöl wünschenswert
- sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- innovatives Denken, Flexibilität
- hohes Verantwortungsbewusstsein und starke Durchsetzungsfähigkeit
- ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Empathie, Respekt & Wertschätzung

Das bieten wir Ihnen:

- die Chance, ein Startup von Anfang an zu begleiten und weiterzuentwickeln
- ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld in einer dynamischen Umgebung
- flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit, aus dem Homeoffice zu arbeiten
- leistungsgerechte Vergütung
- ein moderner Arbeitsplatz mit höhenverstellbaren Tischen und eigenem MacBook, auch zur privaten Nutzung
- kostenlose Getränke und Snacks