

Senior Account Executive Enterprise (m/w/d)

- Aachen, München oder Remote – Vollzeit (40 Std./Woche) -

WER WIR SIND

everwave ist ein Impact-Unternehmen mit einer klaren Mission: Wir holen Plastik aus Flüssen und Gewässern, bevor es in die Umwelt gelangt – und machen diesen Impact für Unternehmen durch Plastic Credits messbar, skalierbar und kommunizierbar.

Wir arbeiten mit globalen Partnern wie Mastercard, Deloitte und Schneider Electric und unterstützen Unternehmen dabei, echten ökologischen Impact mit relevanten Geschäfts- und Kommunikationszielen zu verbinden.

Als Senior Account Executive Enterprise spielst du eine entscheidende Rolle in unserem Wachstum: Du gewinnst große Unternehmenspartner, entwickelst strategische Beziehungen und trägst aktiv dazu bei, unsere Mission weltweit voranzutreiben.

DEINE AUFGABEN

Enterprise Sales & Deal Ownership

- Verantwortung für den gesamten Sales-Zyklus – von Erstkontakt über Discovery bis zum Closing
- Entwicklung und Umsetzung individueller Account-Strategien mit Fokus auf Multi-Stakeholder-Engagement und Multi-Threading
- Durchführung von C-Level-Gesprächen, Workshops, Impact-Sessions und Verhandlungen

Strategisches Outbound & Netzwerkaktivierung

- Qualitativer, research-basierter Outbound
- Nutzung deines bestehenden Netzwerks im Enterprise-Segment zur Öffnung neuer Accounts
- Relevanter Executive Outreach über Social Selling, Events, Warm Introductions & strategische Kontaktpunkte

Value Selling & Beratung

- Beratung großer Unternehmen zur Integration von Plastic Credits in ESG-, Marketing- und Produktstrategien
- Entwicklung klarer Value Propositions, Impact-Szenarien und Business Cases
- Positionierung von everwave als strategischem Impact-Partner auf Entscheider-Ebene

Zusammenarbeit mit internen Teams

- Enge Abstimmung mit Marketing, Projektleitung & Operations für passgenaue Kundenlösungen
- Mitarbeit an Success Stories, Co-Marketing und Kundenkommunikation
- Rückspiegelung strategischer Kundenbedürfnisse an Leadership & Produktteam

Reisetätigkeiten

- Teilnahme an Kundenterminen, Konferenzen, Workshops und strategischen Meetings in DACH & Europa

WAS DU MITBRINGST

Erfahrung & Skills

- 5+ Jahre Erfahrung im B2B Sales, davon mindestens 2–3 Jahre im Enterprise-Sales (SaaS, Tech, ESG oder Beratung von Vorteil)
- Erfolgreiche Führung komplexer Deals mit mehreren Stakeholdern
- Starke Fähigkeiten in Discovery, Value Selling, Storytelling & Executive Communication
- Erfahrung in strategischem, Account-basiertem Outbound und Multi-Threading
- Ein bestehendes Netzwerk im Enterprise-Umfeld ist ein großer Pluspunkt
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Mindset

- Hohe Eigenmotivation, Ownership und strukturierte Arbeitsweise
- Positives, lösungsorientiertes und partnerschaftliches Auftreten
- Freude an einer Mission, die echten, sichtbaren Impact schafft

WAS WIR DIR BIETEN

- Arbeiten mit Sinn & direktem Impact
- Der Arbeitsort kann flexibel in unserem Büro in München, in Aachen oder nach Absprache auch remote sein.
- Wir bieten flexibles Arbeiten mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten, setzen jedoch gelegentliche Präsenztermine vor Ort voraus.
- Moderne Teamkultur, flache Hierarchien & schnelle Entscheidungswege
- Flexibles & mobiles Arbeiten
- Enge Zusammenarbeit mit Leadership, Marketing & Operations
- 30 Tage Urlaub
- 50€ monatlich guud Benefits (z. B. einlösbar bei Urban Sports Club)
- Attraktives Vergütungspaket inkl. Performance-Komponente

WANN KANNST DU STARTEN

Wir freuen uns auf Unterstützung zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

DU PASST ZU UNS?

Schick deine Bewerbung gerne an bewerbung@everwave.de.

Dein Ansprechpartnerin ist Kristina.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

