

## Senior Account Manager (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 Manager bist du die zentrale Schnittstelle zu unseren bestehenden Unternehmenspartnern: Du betreust, aktivierst und entwickelst Kundenbeziehungen weiter und trägst maßgeblich dazu bei, Impact, Wachstum und Kooperationen auszubauen.

### DEINE AUFGABEN

#### Account Management & Kundenbetreuung

- Eigenständige Betreuung und Weiterentwicklung unserer Enterprise- und Mittelstandskunden
- Aufbau langfristiger, vertrauensvoller Beziehungen über mehrere Stakeholder hinweg (Marketing, ESG, Procurement, C-Level)
- Regelmäßige Business Reviews, Statusgespräche und Impact-Updates
- Sicherstellung einer exzellenten Kundenerfahrung

#### Upselling & Cross-Selling

- Identifikation neuer Potenziale bei bestehenden Kunden
- Upselling von Plastic Credits, Zusatzprojekten und internationalen Erweiterungen
- Verkauf von Marketing- und Kommunikationskampagnen
- Erstellung individueller Angebote & Impact-Szenarien

#### Use Cases & Content-Produktion

- Steuerung der Produktion neuer Use Cases, Success Stories und Referenzprojekte
- Koordination von Interviews, Materialbeschaffung und Kundenfreigaben
- Enge Abstimmung mit Marketing & Content

#### Projekt- & Kampagnensteuerung

- Laufende Abstimmung mit Projektleitung & Operations zu allen Impact-Aktivitäten
- Planung und Steuerung von Marketing- und Impact-Aktivierungen bei Kunden

#### Value & Impact Kommunikation

- Beratung zu ESG-, Kommunikations- und Produktstrategien rund um Plastic Credits
- Präsentation von Impact-Ergebnissen, Reports und Skalierungsmöglichkeiten

- Positionierung von everwave als langfristiger strategischer Impact-Partner

### **Cross-Functional Collaboration**

- Proaktive, eigenverantwortliche interne Abstimmung mit allen relevanten Stakeholdern
- Rückmeldungen zu Kundenbedürfnissen, Trends & Produkthanforderungen
- Teilnahme an Kundenterminen, Workshops & Events

## **WAS DU MITBRINGST**

### **Erfahrung & Skills**

- 3+ Jahre Erfahrung im Account Management, Customer Success oder B2B Sales
- Erfahrung im Arbeiten mit Enterprise- oder Mid-Market Accounts
- Stärke in Upselling, Expansion und Stakeholder-Management
- Exzellente Kommunikationsfähigkeit (klar, verbindlich und professionell)
- Sehr gute Struktur, verlässliches Projektmanagement und organisatorische Stärke
- Eigenverantwortliche Arbeitsweise, hohe Selbstständigkeit in der internen Koordination
- Stressresistenz & Ruhe auch in dynamischen Situationen
- Sicheres Auftreten auf Executive Level (Marketing, Sustainability, C-Level)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

### **Mindset**

- Hohe Kundenorientierung & Freude an langfristigen Beziehungen
- Sehr kommunikativ & energiereich in der Zusammenarbeit
- Lösungsorientiertes, positives und proaktives Auftreten

## **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](mailto:bewerbung@everwave.de).

Dein Ansprechpartnerin ist Kristina.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

