

Stellenangebot bei Coolworld Rentals

# Account Manager



**TOP OF MINDS**  
Executive Search

Wenn in einer Bäckerei im Hochsommer die Kühlung ausfällt oder ein Rechenzentrum zusätzliche Kälte braucht, zählt jede Stunde. Coolworld Rentals liefert dann temporäre Kälte-, Wärme- und Klimalösungen aus eigenen Depots, betriebsbereit und rund um die Uhr. Der Account Manager übernimmt eine eigene Branche, landesweit und mit voller Verantwortung von der ersten Ansprache bis zur Zahlung.

## Kandidatenprofil

- Ab fünf Jahren Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Account Management
- Im technischen Vertrieb, Projekt- oder Vermietgeschäft
- Nachweisbare Erfolge in Neukundengewinnung und Umsatzverantwortung
- Sicher in Vertragsverhandlungen, Ausschreibungen und KPI-Steuerung
- Unternehmerisch, strukturiert und abschlussstark
- Fließend Deutsch und Englisch, hohe Reisebereitschaft

📍 Remote

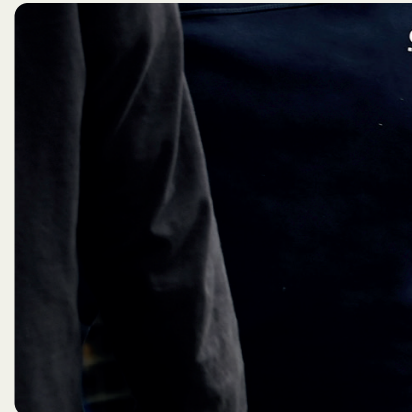
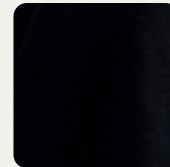


# Über Coolworld Rentals

1993 gründeten zwei Studienfreunde in den Niederlanden einen Vermietspezialisten für Kältetechnik. Daraus ist ein europäischer Full-Service-Anbieter geworden. Coolworld Rentals vermietet Prozesskühlung, Klimatisierung, Kühl- und Tiefkühlzellen sowie Heizungen, mit Niederlassungen in sechs Ländern und über 200 Spezialisten. Geliefert wird aus eigenen Depots, installiert und betreut von eigenen Technikern, erreichbar an 365 Tagen im Jahr.

Kunden rufen Coolworld, wenn es darauf ankommt. Eine ausgefallene Kälteanlage in der Lebensmittelproduktion, ein Kapazitätsengpass in der Pharmalogistik, ein Serverraum am Temperaturlimit oder eine geplante Wartung, die überbrückt werden muss: Für jeden Fall entsteht eine maßgeschneiderte Mietlösung, von der technischen Auslegung bis zur Fernüberwachung. Dieser Anspruch, zuhören, schnell handeln und dranbleiben, bis die Lösung steht, prägt die Kultur des Unternehmens.

Deutschland ist seit 2001 einer der wichtigsten Märkte. Knapp 70 Mitarbeitende arbeiten hier, mit Sitz in Duisburg und einem 18.000 Quadratmeter großen Depot in Kitzingen bei Würzburg. Hinter dem Kurs steht seit 2023 ein neuer Investor. Der Vertrieb ist nach Branchen organisiert: Jeder Account Manager verantwortet landesweit ein eigenes Marktsegment und berichtet an den Sales Manager Deutschland. Für den nächsten Schritt wird dieses Team jetzt verstärkt.





Stellenangebot

# Account Manager

Der Account Manager übernimmt eine definierte Branche, und zwar vollständig. Sie/er entwickelt den jährlichen Branchen- und Vertriebsplan, trägt Umsatz-, Margen- und Ergebnisverantwortung und steuert den gesamten kommerziellen Prozess: von der ersten Ansprache über die technische Bedarfsklärung, Kalkulation und Verhandlung bis zur operativen Übergabe und Zahlung. Was in vielen Vertriebsorganisationen auf mehrere Rollen verteilt ist, liegt hier in einer Hand.

Das ist kein Schreibtischjob. Der Account Manager ist regelmäßig bei Interessenten und Kunden im ganzen Land unterwegs, baut Beziehungen zu Entscheidern, Technik und Einkauf auf und übersetzt kaufmännische und technische Anforderungen gemeinsam mit den internen Fachabteilungen in passende Miet- und Servicekonzepte. Bei Ausschreibungen koordiniert sie/er die kommerziellen, technischen und rechtlichen Beiträge; bei komplexen Anliegen ist sie/er die erste Eskalationsstelle. Homeoffice und die Anbindung an den Standort Duisburg geben der Rolle den Rahmen.

Gesteuert wird datenbasiert. Eine gepflegte Pipeline im CRM, belastbare Forecasts und klare Vertriebs-KPIs, von Besuchsaktivität über Conversion bis Forderungsstatus, gehören ebenso zur Rolle wie die Monats- und Quartals-Reviews mit dem Management und dem Country Director. Wer Abweichungen früh erkennt und in konkrete Maßnahmen übersetzt, hat hier alle Instrumente dafür zur Verfügung.



*Wir geben unseren Account Managern eine ganze Branche und das Vertrauen, sie wie ein eigenes Geschäft zu führen. Wer Kunden ernst nimmt, schnell handelt und dranbleibt, kann bei uns in kurzer Zeit sehr viel bewegen.”*

▪ Sales Manager Deutschland

Genau darin liegt der Reiz dieser Rolle: eine eigene Branche mit landesweitem Mandat, Ergebnisverantwortung wie ein Unternehmer im Unternehmen und ein Produkt, dessen Nachfrage mit jedem heißen Sommer, jedem Rechenzentrum und jeder temperaturkritischen Lieferkette wächst. Wer aus dem technischen Vertrieb oder dem Vermietgeschäft kommt und mehr will, als Quoten abzuarbeiten, findet bei Coolworld kurze Wege, sichtbare Ergebnisse und eine Verantwortung, die anderswo erst deutlich höher in der Hierarchie beginnt.





# Interesse?

Nimm Kontakt mit Oliver Tonnar, Consultant bei Top of Minds, auf.  
[oliver.tonnar@topofminds.com](mailto:oliver.tonnar@topofminds.com)



**TOP OF MINDS**  
Executive Search