

## **Teamleiter\*in Business Development / Vertrieb**

**Stellenanbieter:** atmosfair gGmbH

**Für die Klimaschutzziele von Paris müssen sich Unternehmen weltweit transformieren. Atmosfair unterstützt sie dabei mit integrierter, hochqualitativer und speziell zugeschnittener CO<sub>2</sub>-Kompensation, grünem Wasserstoff und anderen Klimaschutzlösungen. Aktuell suchen wir Führungskräfte, die neue Unternehmenskunden gewinnen und mit diesen innovativen Klimaschutz entwickeln wollen.**

Als gemeinnütziges Klimaschutzunternehmen ist unser Hauptprodukt die CO<sub>2</sub>-Kompensation mit dem Aufbau von eigenen erneuerbaren Energie-Projekten für Menschen in Ländern des globalen Südens. Als Testsieger, Qualitäts- und Marktführer in Deutschland bauen wir unsere Basis von Unternehmenskunden im In- und Ausland weiter aus. Dabei helfen uns große, namhafte Kunden, Erfolgsgeschichten, eine starke Marke und ein tadelloser Ruf bei Regierungen und NGOs weltweit.

Wir unterstützen nationale und internationale große Unternehmenskunden dabei, ihre Klimaschutzziele zu setzen und zu erreichen. Zusätzlich zur CO<sub>2</sub>-Kompensation helfen wir bei grünen Energielösungen, mit eigener Software und schaffen so auch Mehrwerte über den Klimaschutz hinaus. Unsere B2B Kunden sind mittelständische Unternehmen und Konzerne aller Branchen sowie des tertiären Sektors.

Unsere wachsenden Büros in Berlin Neukölln und Barcelona mit derzeit 50 Mitarbeitern, sowie die Country Manager und Tochterfirmen u.a. in Europa, Asien und Afrika bilden die Basis für erfolgreichen Klimaschutz. Hinter atmosfair stehen Kontrollorgane mit Vertretern von Umwelt-NGOs und Bundesregierung, hochrangige Schirmherren aus Politik und Wissenschaft wie Mojib Latif, sowie prominente Unterstützer.

Für unser Team in Berlin suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine\*n

### **Teamleiter\*in Business Development / Vertrieb**

#### **Aufgaben**

Als Leiter und treibende Kraft unseres Vertriebsteams übernehmen Sie eine Schlüsselrolle in der Expansion unseres Unternehmens im In- und Ausland. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Akquise von Neukunden im In- und Ausland mit dem Schwerpunkt große Unternehmenskunden. Sie gewinnen Pionierkunden in neuen Märkten und handeln wichtige Vertragsabschlüsse mit internationalen Unternehmenskunden aus.
- Teamleitung, Entwicklung und Ausbau von spezialisierten Vertriebsteams.
- Aufsetzen und Durchführen von Vertriebskampagnen für das gesamte Produktspektrum von atmosfair, von CO<sub>2</sub>-Kompensationen, grüne-Energieprodukten



bis hin zu Software und Beratungsleistungen.

- Key Account Management der wichtigsten Großkunden inkl. Beratung, Angebotserstellung und Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Klimastrategien.
- Erweiterung der Produktpalette nach Bedarf und eigener Initiative
- Kontrahierung von Dienstleistern in verschiedenen Bereichen.
- Geschäftsreisen zu den wichtigsten Kunden (ca. ein- bis zweimal monatlich)

## Sie verfügen über

- einen Studienabschluss im Bereich Wirtschafts-, Naturwissenschaften oder Ingenieurwesen,
- mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder Business Development,
- mehrjährige Führungserfahrung in der Leitung von kleinen bis mittleren Teams,
- ein gutes Verständnis von Klimaschutzmaßnahmen in Unternehmen und von Klimapolitik,
- Praxis in der Neuansprache von Unternehmenskunden,
- Erfahrung in der Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte,
- Fachkenntnisse und freiwilliges Engagement im Bereich Umwelt/Klimaschutz,
- Eigeninitiative und die Motivation, etwas für den Klimaschutz zu bewegen,
- ausgeprägte sprachliche und kommunikative Fähigkeiten,
- verhandlungssichere Kenntnisse in deutscher und englischer Sprache.

## Was wir bieten

- eine sinnvolle Aufgabe, die einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leistet,
- eine zunächst auf zwei Jahre befristete Vollzeitanstellung mit der Intention, diese im Anschluss unbefristet zu verlängern,
- Bezahlung nach den Spitzensätzen des öffentlichen Dienstes,
- 30 Tage Urlaub,
- Möglichkeit 1-2 Wochen aus unserem Büro in Barcelona zu arbeiten,
- Ein helles, grünes Büro im Zentrum von Berlin,
- Zugang zu einem Netzwerk von Klimaschutzexperten,
- engagierte Kollegen in einer gemeinnützigen Organisation mit flachen Hierarchien,
- interne Weiterbildungs- und Austauschformate,
- Zugang zur DRV–Travel Industry Card.
- Kantinenrabatt, frisches Obst jede Woche, Werkstatt für Radfahrer und weitere Benefits.
- **Anstellungsart:** Befristetes Arbeitsverhältnis
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** > 5 Jahre

**Einsatzort:** Berlin, Deutschland

**Stellenanbieter:** atmosfair gGmbH

Harzer Straße 39  
12059 Berlin, Deutschland

**Online-Bewerbung:**

<https://atmosfair.jobs.personio.de/job/1468284?language=de%3Flanguage%3D&display=de#apply>

**Ursprünglich veröffentlicht:** 14.10.2025

**greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:** <https://www.greenjobs.de/a100148361>