

Account Manager*in Erneuerbare Energien (m/w/d)

Stellenanbieter: Klimainvest Green Concepts GmbH

Hast du Lust, unser großartiges und erfolgreiches Team dabei zu unterstützen, die Energiewende und den Klimaschutz insbesondere in Deutschland voranzutreiben? Dann herzlich willkommen im Team der Klimainvest Green Concepts GmbH! Seit 2009 versorgen wir als handels- und dienstleistungsorientiertes Unternehmen Energieversorger und Stadtwerke in Deutschland mit Ökostrom, CO₂-Minderungsrechten und Biomethan. Darüber hinaus erbringen wir umfangreiche Dienstleistungen im Bereich Emissionshandel. Mit unserem Know-How und unserer Expertise ebnen wir unseren Kund:innen den Weg zu mehr Klimaschutz und Nachhaltigkeit und entlasten mit unseren IT-gestützten Prozesse unsere Klimapartner bei ihrer täglichen Arbeit.

Verstärke unser engagiertes Team im Herzen Hamburgs! Bring deine Ideen und dein Wissen ein und mach dich mit uns für eine nachhaltige, grüne Zukunft stark – als

Account Manager*in für Erneuerbare Energien (m/w/d)

Damit setzt du nachhaltig Zeichen

- Du wirst Teil unseres Vertriebsteams, berätst unsere Kund:innen individuell bei sämtlichen Fragen zu Nachhaltigkeit, Aspekten des Klimaschutzes und Energiewirtschaft und den passenden Vertriebsprodukten.
- Im Account Management übernimmst du das Konzipieren und Verhandeln von Verträgen bis zum Abschluss.
- Du pflegst Kunden- und Marktdaten sorgfältig und ziehst hieraus Impulse für neue Geschäftsfelder, Produkte und Aufträge.
- Du führst Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen in der Energiebranche durch und baust auf Grundlage dieser Erkenntnisse unseren Kund:innenstamm weiter aus.
- Mithilfe deines professionellen und charmanten Auftretens und einen ausgeprägten Service- und Dienstleistungscharakter unterstützt du uns bei der Gewinnung neuer Klimapartner:innen/Energieversorgungsunternehmen (Kund:innen) und hilfst so dabei, die Energiewende voranzutreiben.

Damit überzeugst du uns nachhaltig

- Du bringst ein abgeschlossenes Studium (oder eine vergleichbare Berufsausbildung und Zusatzqualifikationen) mit und verfügst bereits über mindestens drei Jahre Berufserfahrung in der B2B-Kund:innenbetreuung und -beratung beziehungsweise im Vertrieb.
- Du bist gut im Erklären von komplexen Zusammenhängen und besitzt ausgeprägte

analytische Fähigkeiten.

- Du arbeitest sowohl vernetzt als auch eigenständig im Team. Dabei übernimmst du nach Abstimmung eigenverantwortlich dein Vertriebsgebiet und die dazugehörigen Aufgaben.
- Du hast Erfahrung im schnelllebigen Vertrieb und behältst auch bei der gleichzeitigen Betreuung vieler Kund:innen und kurzfristigen Anfragen innerhalb eines Tages stets den Überblick.
- Du verfügst über ausgeprägte digitale Fähigkeiten und bringst fundiertes Know-how im Umgang mit CRM-Systemen, Datenbanken sowie MS Office mit, insbesondere in der strukturierten Arbeit mit MS Teams.
- Du bist stark intrinsisch motiviert: Klima- und Umweltschutz bewegen dich persönlich und du hast Freude und Spaß daran, diese Themen anderen näherzubringen.
- Verantwortungsbewusstes und unternehmerisches Denken und Handeln liegen dir „in den Genen“.
- Du zeichnest dich durch exzellente kommunikative Fähigkeiten aus und beherrscht sowohl Deutsch als auch Englisch in Wort und Schrift sehr gut.
- Deine herausragende Einsatzbereitschaft, Flexibilität, Freude an Teamarbeit und Empathie runden dein Gesamtbild ab.

Was du von uns erwarten kannst

Wir sind ein zukunftsorientiertes und gesundes Unternehmen, das mit viel Teamgeist u.a. an einem der wichtigsten Themen der aktuellen Zeit arbeitet: der Energiewende. Die herausragenden Talente und Motivation unserer Mitarbeitenden sorgen für die Zufriedenheit unserer Kund:innen und damit für deren und unseren langfristigen Erfolg.

Neben der Möglichkeit, an einem sinnstiftenden und zukunftsrelevanten Thema zu arbeiten und Teil unseres außergewöhnlichen Teams zu werden, erwarten dich unsere Benefits - alle Details findest du auf unserer Karriereseite.

So finden wir zueinander

Wenn du dich in dieser Beschreibung wiederfindest und glaubst, sehr gut in unser Team zu passen und es zu bereichern, freue ich mich auf deine überzeugende Bewerbung über unsere Karriereseite über den "Ich bin interessiert" Button. Nutze gerne die Gelegenheit und erzähl uns in einem kurzen Anschreiben von dir, deiner Motivation und deinem Gehaltswunsch oder beantworte unsere Fragen.

Wie geht es weiter?

Du erhältst eine Eingangsbestätigung von uns und möglichst innerhalb einer Woche eine persönliche Rückmeldung. Falls wir denken, dass du zu uns passen könntest, erhältst du eine Einladung für ein erstes digitales Kennlerngespräch mit mir via Teams. In diesem Gespräch

geht es hauptsächlich darum, sich gegenseitig etwas kennenzulernen und zu schauen, ob eine Zusammenarbeit vorstellbar ist. Wenn das für beide Seiten der Fall ist, laden wir dich zu einem zweiten Gespräch vor Ort ein. Dort erfährst du mehr über die konkreten Jobinhalte und lernst deine potenzielle Abteilung kennen. In einem dritten Gespräch - unserem Teamfit - lernst du zu guter Letzt unsere Geschäftsführung kennen und kannst dich in entspannter Atmosphäre mit deinem*r zukünftigen Buddy austauschen. Passt alles, erhältst du ein Vertragsangebot von uns.

In der Regel sind wir sehr fix, wenn es doch mal etwas länger dauert, liegt es an Terminen oder Urlaubszeiten. Du erhältst aber auf jeden Fall eine Rückmeldung von uns.

Jetzt freue ich mich auf deine Bewerbung!

Deine Andrea Hupe

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Jahresgehalt:** 50.000–55.000 €
- **Berufserfahrung:** 3 - 5 Jahre

Einsatzort: Hamburg / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: KlimaInvest Green Concepts GmbH
Amerigo-Vespucci-Platz 2
20457 Hamburg, Deutschland

Ansprechpartner: Managerin Recruiting & Employer Branding, Andrea Hupe
Telefon: 4940 806 007 594

Online-Bewerbung:

https://klima-invest.factorialhr.de/job_posting/account-manager-in-erneuerbare-energien-m-w-d-294169

Ursprünglich veröffentlicht: 31.03.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100151956>