

Vertrieb und Kundenberatung für Naturschutzleistungen (m/w/d) - in Teilzeit

Stellenanbieter: Kulturlandschaft Günztal GmbH

Teilzeit, ca. 20 Stunden pro Woche | Startzeitpunkt ab November 2026 | Verkauf von Ökopunkten und Biotoppatenschaften | Kulturlandschaft Günztal GmbH | Ottobeuren im Allgäu

Die Kulturlandschaft Günztal GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Stiftung KulturLandschaft Günztal. Als unternehmerischer Arm der Stiftung unterstützen wir diese dabei, Flächenkäufe und die Landschaftspflege zu finanzieren. Hierzu verkaufen wir hochwertige Naturschutzleistungen an Unternehmen und Kommunen. Unser Ziel ist die Vervollständigung eines durchgehenden Biotopverbunds von der Quelle bis zur Mündung der Günz.

Unser Angebot umfasst zwei Produktlinien: Ökopunkte aus eigenen Ökokonten, mit denen Kunden gesetzlich vorgeschriebene Eingriffe in Natur und Landschaft kompensieren können, sowie Biotoppatenschaften für Unternehmen, die den Aufbau des Biotopverbunds Günztal freiwillig unterstützen möchten.

Wir sind als gewerblicher Ökokontobetreiber vom Bayerischen Landesamt für Umwelt anerkannt. Zudem sind wir offizieller Partner des Bayerischen Staatsministeriums für Umwelt und Verbraucherschutz bei der Erweiterung des bayerischen Biotopverbunds.

Worum es in dieser Stelle geht

Der Schwerpunkt dieser Stelle liegt im Vertrieb unserer Naturschutzleistungen. Sie gewinnen Unternehmen und Kommunen als Kunden, führen Erstgespräche, entwickeln passende Angebote und begleiten den Prozess bis zum Vertragsabschluss. Dafür verbinden Sie Freude an aktiver Kundenansprache mit fachlicher Kompetenz: Im Austausch mit Fachbehörden und in der Beratung unserer Kunden erklären Sie auch komplexe Anforderungen verständlich und lösungsorientiert.

Wir suchen deshalb eine Persönlichkeit, die fachlich sattelfest ist und Freude daran hat, Kunden zu gewinnen und Abschlüsse zu erzielen.

Ihre Aufgaben im Einzelnen:

- Projekte mit offenem Kompensationsbedarf recherchieren, potenzielle Kunden identifizieren und aktiv ansprechen
- Beratungsgespräche mit Projektentwicklern, Planungsbüros, Unternehmen und Kommunen führen
- Angebote und Präsentationen erstellen, Konditionen und Verträge verhandeln und

Aufträge erfolgreich zum Abschluss bringen

- bestehende Kunden und Partner langfristig betreuen
- mit Behörden zusammenarbeiten, wenn es um Anerkennung und Anrechnung von Kompensationsmaßnahmen geht
- Rückmeldungen aus Kundengesprächen in die Weiterentwicklung unserer Produkte und den Aufbau neuer Geschäftsfelder einbringen

Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung in einem dreiköpfigen Team zusammen und sind zugleich in das erfahrene Team der Stiftung eingebunden, das den Biotopverbund Günzthal seit 25 Jahren erfolgreich entwickelt. Die fachliche Planung und die Pflege der Flächen liegen bei den zuständigen Kolleginnen und Kollegen. Ihr Schwerpunkt liegt auf Vertrieb, Kundengewinnung und Kundenbetreuung.

Was Sie mitbringen sollten

Zwei Dinge sind uns besonders wichtig:

1. Freude daran, Menschen zu gewinnen. Sie gehen offen auf potenzielle Kunden zu, greifen selbstverständlich zum Telefon und bleiben auch dann verbindlich und zielorientiert, wenn ein Gespräch nicht sofort zum Erfolg führt. Sie motiviert die Aufgabe, Unternehmen und Kommunen für Investitionen in den Naturschutz vor Ort zu gewinnen.
2. Einen fachlichen Hintergrund im Bereich Bau- oder Naturschutzrecht oder Landschaftsplanung. Sie haben Landschaftsplanung, Landschaftsökologie, Umweltwissenschaften, Geographie oder ein verwandtes Fach studiert oder verfügen über eine vergleichbare Qualifikation und haben bereits einschlägige Berufserfahrung gesammelt, zum Beispiel in einem Planungsbüro, einer Naturschutzbehörde, einem Verband oder einer Fachfirma.

Darüber hinaus freuen wir uns über:

- Kenntnisse in der Eingriffsregelung, der BayKompV oder im Ökokonto-Verfahren
- Erfahrung in Verhandlungen, Kundenbetreuung oder Vertrieb
- Interesse an unternehmerischem Arbeiten und Lust, etwas mit aufzubauen
- sicherer Umgang mit MS Office sowie die Bereitschaft, GIS und CRM-Anwendungen für Kundenbetreuung, Dokumentation und Vertriebssteuerung einzusetzen

Diese Stelle passt besonders gut zu Ihnen, wenn...

- Sie Ihren beruflichen Schwerpunkt im Vertrieb und in der Kundenberatung sehen – nicht in der fachlichen Planung oder in praktischer Arbeit draußen.
- Sie gerne aktiv auf neue Kontakte zugehen und auch Unternehmen oder Kommunen ansprechen, die uns bislang noch nicht kennen.
- Sie gerne selbstständig arbeiten, Entscheidungen mittragen und Strukturen sowie Vertriebsprozesse gemeinsam mit uns weiterentwickeln.

Das bieten wir Ihnen

- eine Teilzeitstelle mit flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit, teilweise mobil zu arbeiten
- eine faire Vergütung mit zusätzlicher erfolgsabhängiger Prämie
- kurze Entscheidungswege, viel Eigenverantwortung und echten Gestaltungsspielraum
- eine gründliche Einarbeitung und enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- eine Tätigkeit, bei der Vertriebs Erfolg und Naturschutzwirkung unmittelbar zusammenkommen: Jeder gewonnene Auftrag trägt direkt dazu bei, den Biotopverbund Günztal zu erweitern und sichtbare Ergebnisse in der Landschaft zu schaffen.

Ihre Bewerbung

Sie möchten im Vertrieb Verantwortung übernehmen und mit jedem erfolgreichen Abschluss konkrete Naturschutzprojekte ermöglichen? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

hendrik.ernst@guenztal.de.

Bei Rückfragen erreichen Sie uns unter 08332 7963411.

Bewerbungsschluss: 30.09.2026

Stellenanbieter: Kulturlandschaft Günztal GmbH
der Stiftung Kulturlandschaft Günztal
Bahnhofstr. 38
87724 Ottobeuren, Deutschland

WWW: <http://www.guenztal.de>

Ansprechpartner: Hendrik Ernst
Telefon: 08332 7963411
E-Mail: hendrik.ernst@guenztal.de

Online-Bewerbung: hendrik.ernst@guenztal.de

Ursprünglich veröffentlicht: 20.08.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100154506>