# Manager*in Vertrieb und Geschäftsentwicklung für wirksamen Klimaschutz (m/w/d)

**Stellenanbieter:** co2online gemeinnützige Beratungsgesellschaft mbH

### Über uns

co2online steht für Klimaschutz, der wirkt. Seit mehr als 20 Jahren setzen wir uns für die Senkung des klimaschädlichen CO2-Ausstoßes ein. Wir unterstützen Haushalte, Kommunen und Unternehmen dabei, Energieressourcen effizienter zu nutzen, Klimaschutztechnologien einzusetzen und Klimaschutz im Alltag umzusetzen. Mit zielgruppenspezifischen Informationskampagnen und onlinebasierten Beratungsangeboten machen wir konkrete Schritte verständlich und greifen Klimaschutzthemen sowie die Folgen des Klimawandels im Alltag auf. Mit unseren Maßnahmen erzielen wir jährlich rund 1,4 Mio. Beratungen, und wir kooperieren mit hunderten Organisationen und Unternehmen.

Erfahre mehr über unsere Arbeit im Partnerbereich.

## Manager*in Vertrieb und Geschäftsentwicklung für wirksamen Klimaschutz (m/w/d) 100% (min. 80%)

### Die Stelle

Für den Ausbau unserer kommunalen Geschäftsfelder suchen wir eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die unsere Angebote am Markt platziert, neue Kunden gewinnt und Vertrieb nicht nur operativ umsetzt, sondern aktiv weiterentwickelt. Du stärkst die Energiewende vor Ort und unterstützt unsere Partner dabei, Klimaschutz erfolgreich umzusetzen. Dabei verstehst du unsere Zielgruppen, erkennst Marktchancen und gestaltest gemeinsam mit uns die Weiterentwicklung unserer Angebote und Vertriebsstrukturen. Die Stelle ist in der Business Development Unit angesiedelt.

### Deine Aufgaben

Du verantwortest den Vertrieb unserer Angebote im kommunalen Umfeld und entwickelst das Geschäftsfeld gemeinsam mit dem Team weiter. Dazu gehören:

- Aktive Ansprache und Erstgespräche mit relevanten Kontakten aus Kommunen, Stadtwerken und Energieversorgern sowie Bearbeitung eingehender Anfragen
- Präsentation unserer Angebote und Entwicklung passender Lösungen; Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten bis zum Abschluss oder zur Absage
- Analyse von Markt-, Zielgruppen- und Kundenbedürfnissen sowie strategische Weiterentwicklung unserer Angebote, Werteversprechen und Vertriebsansätze
- Kontinuierliche Optimierung der Vertriebsprozesse sowie Pflege von Akquiselisten und CRM-Daten im Tool „Zoho“

- Aufbau und Pflege belastbarer Netzwerke in der kommunalen Zielgruppe, inklusive Fachveranstaltungen, Messen und Repräsentation von co2online auf LinkedIn
- Planung und Durchführung zielgruppenspezifischer Webinare

**Dein Profil**

*Das bringst du mit:*

- Mindestens drei Jahre Erfahrung im Vertrieb, Business Development oder Partnermanagement
- Praxis im Umgang mit CRM-Systemen und vertrieblicher Dokumentation
- Fähigkeit, den Nutzen komplexer Angebote in Gesprächen und Präsentationen verständlich zu vermitteln
- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen in der Praxis
- Strukturierte, eigenständige und prozessorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

*Das wäre ein Plus:*

- Erfahrung im kommunalen Umfeld oder mit Stadtwerken und Energieversorgungsunternehmen (EVU) und ein Verständnis für deren Bedürfnisse

**Wir bieten**

- Einen auf zwei Jahre befristeten Vollzeitvertrag (min. 80%) mit der Option auf Verstetigung
- 30 Tage Urlaub (bei 5-Tage-Woche) sowie bezahlte Freistellung an Weihnachten und Silvester
- Homeoffice-Möglichkeiten
- Interne und externe Weiterbildungsangebote
- 30 % Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- ÖPNV-Ticket & Jobrad
- Zuschuss zur Kinderferienbetreuung
- Zuschuss zum Urban Sports Club
- Subventioniertes Mittagessen in der eigenen Kantine

**Bewerbung**

Bewirb dich direkt über unser Bewerbungsformular auf der Karriereseite und verzichte gern auf Anschreiben und Foto. Lade dort deinen Lebenslauf und deine Zeugnisse hoch und beantworte die Fragen im Formular. Dort gibst du auch an, wo du dich in der Gehaltsspanne einordnest. Ansprechperson für deine Bewerbung ist Tessa Ludolph.

**Gleichstellung**

Als gemeinnützige Organisation unterstützen wir Diversität, Offenheit und gegenseitigen

Respekt. Im Einklang mit unseren Werten werden eingehende Bewerbungen nur auf ihre fachliche Qualifikation hin ausgewertet und unabhängig von ethnischer und sozialer Herkunft, Religion oder Weltanschauung, Geschlecht, sexueller Orientierung, Behinderung oder Alter berücksichtigt.

Wir ermutigen auch Bewerber*innen, deren fachliches Profil nicht passgenau auf die ausgeschriebene Stelle passt, sich zu bewerben. Als gemeinnützige Organisation engagieren wir uns für Gleichstellung und Gleichberechtigung.

Für deine Bewerbung ist kein Foto nötig. Mehr über uns erfährst du auf www.co2online.de.

**Einsatzort:** Berlin, Deutschland

**Stellenanbieter:** co2online gemeinnützige Beratungsgesellschaft mbH

**WWW:** http://www.co2online.de

**Online-Bewerbung:**
https://jobs.talents4good.org/jobs/830987586-manager*in-vertrieb-und-geschaftsentwicklung-fur-wirksamen-klimaschutz-m-w-d-100-min-80?utm_source=greenjobs_via_talents4good

**Ursprünglich veröffentlicht:** 27.11.2026

**greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:** https://www.greenjobs.de/a100156136