

atmosfair ist eine gemeinnützige Klimaschutzorganisation an der Schnittstelle zwischen Umwelt-NGO und Wirtschaft. atmosfair entwickelt und finanziert Projekte mit erneuerbaren Energien in Entwicklungsländern über Einnahmen aus freiwilligen Klimaschutzbeiträgen (CO<sub>2</sub>-Flugkompensation). Dabei handeln wir aus Überzeugung für konsequenten Klimaschutz.

Wir vermarkten selbst entwickelte und implementierte Produkte zu höchsten Standards an Privat- und Unternehmenskunden und senken dabei direkt oder indirekt CO<sub>2</sub> Emissionen. Als starker Partner im Klimaschutz schaffen wir ein neues Klimabewusstsein, machen Klimaschutz als Wettbewerbsfaktor für Unternehmen nutzbar, entwickeln hochwertige Produkte und Dienstleistungen und beraten unsere Kunden.

Unser Büro in Berlin Kreuzberg lebt von einem hochmotivierten Team, das professionelle Arbeit für Spender, Wirtschaft und CDM-Projektpartner leistet. Zur Umsetzung unserer Wachstumsstrategie, insbesondere für die Akquise und Betreuung von Unternehmenskunden, suchen wir ab sofort eine/n Mitarbeiter/in für die Position:

## Vertrieb und Business Development (Vollzeit)

### Ihre Aufgaben

- ▶ Sie akquirieren und betreuen nationale und internationale Geschäftskunden.
- ▶ Sie entwickeln Produkte und deren Vertriebskanäle und vertreiben sie auf Basis quantitativer CO<sub>2</sub>- und Umsatzziele.
- ▶ Für die Großkundenakquise entwickeln Sie strategische Ansätze inkl. der Konzeption und Erstellung von Angeboten und passenden Informationsmaterialien für speziell auf den Kunden abgestimmte Klimaschutzprojekte.
- ▶ Sie unterstützen die atmosfair-Abteilung Klimaschutzprojekte bei der Vermarktung von einzelnen hochvolumigen CDM-Projekten an Investoren.
- ▶ Sie sind Ansprechpartner für unsere CO<sub>2</sub>-Kompensationskunden aus Industrie- und Dienstleistungsunternehmen sowie der Reiseindustrie inkl. Airlines und privaten Endkunden.
- ▶ Sie berichten an den Teamleiter und arbeiten eng mit der Strategieentwicklung zusammen.

### Ihr Profil

Sie verfügen über...

- ▶ einen Studienabschluss im Bereich Wirtschafts-, Naturwissenschaften oder Ingenieurwesen;
- ▶ mindestens 1-2 Jahre Berufserfahrung;
- ▶ Fachkenntnisse und freiwilliges Engagement im Bereich Umwelt- und/oder Entwicklungspolitik;
- ▶ ein gutes Netzwerk im Bereich Klimaschutz (und sind motiviert dieses weiter auszubauen);
- ▶ praktische Erfahrungen im Vertrieb und/oder Beratung;
- ▶ verhandlungssichere Kenntnisse in deutscher und englischer Sprache.

Ihr Handeln ist geprägt durch...

- ▶ unternehmerisches Denken;
- ▶ eine starke kommunikative und soziale Kompetenz;
- ▶ Initiative und aktives Zugehen auf Kollegen und Kunden;
- ▶ persönliche Motivation, die beste Lösung für den Kunden und den Klimaschutz zu finden;
- ▶ Eigenständigkeit in der Weiterentwicklung Ihrer Projekte.

## Wir bieten

- ▶ eine befristete Vollzeitstellung für 2 Jahre mit angestrebter Verlängerung,
- ▶ Vergütung derzeit nach TVL 11 (also je nach Berufserfahrung zwischen 38 und 50 TEUR brutto Jahresgehalt), plus ein zusätzliches Monatsgehalt bei Erreichen der jährlichen Team-Vertriebsziele. Die Gehälter steigen mit dem Unternehmenserfolg,
- ▶ 30 Tage Urlaub,
- ▶ gelegentliche Reisen und internationale Tätigkeiten,
- ▶ Gestaltungsspielraum in einer Wachstumsbranche,
- ▶ eigene Arbeit als aktiver Beitrag zum Klimaschutz,
- ▶ Zugang zu einem Netzwerk von hochrangigen Klimaschutz Experten und –Persönlichkeiten,
- ▶ einen attraktives Büro im Zentrum von Berlin,
- ▶ engagierte Kollegen in einer Organisation mit flachen Hierarchien.

## Einreichen Ihrer Bewerbung

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie folgende Unterlagen per E-Mail (Anhang max. 10MB) mit der Angabe, wo Sie diese Ausschreibung gesehen haben an [bewerbungen@atmosfair.de](mailto:bewerbungen@atmosfair.de).

Die E-Mail sollte folgende beiden Anhänge enthalten:

1. Zusammengefasst in einem PDF
  - Kurzes Anschreiben mit Angaben zu Ihrer Motivation und persönlichen Kompetenzen
  - tabellarischer Lebenslauf
  - Zeugnisse
2. Ausgefüllter Bewerbungsbogen. Sie können den Bewerbungsbogen auf der atmosfair-Homepage herunterladen: Direktlink: [Bewerbungsbogen Vertriebsmanager 2014](#) (Oder unter: [www.atmosfair.de/jobs](http://www.atmosfair.de/jobs))

## Weiterer Ablauf

- 10.09.2014: Bewerbungsschluss
- 15.09.-19.09.2014: ggf. telefonische Rückfragen. Bitte seien Sie in dieser Zeit nach Absprache telefonisch erreichbar.
- 19.09.2014: Einladung zum Bewerbertag
- 25./26.09.2014: Bewerbertage in unserem Berliner Büro. Bitte halten Sie sich diese beiden Tage dafür frei. Für auswärtige Kandidat(inn)en versuchen wir, den Bewerbungsprozess innerhalb eines Tages (25.09.2014) abzuschließen.
- 30.09.2014: Entscheidungen