

Was wirklich zählt im Job? DU!

GLOBAL CLIMATE sucht ein:e Sales Manager:in

Wir sind

GLOBAL CLIMATE, ein renommierter Anbieter von Softwarelösungen, der sich auf die Digitalisierung von Nachhaltigkeitsdaten spezialisiert hat. Unser Fokus liegt darauf, Unternehmen auf ihrem Weg zur Klimaneutralität zu unterstützen. Wir bieten unseren Kunden innovative Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen, die eine automatisierte Erstellung von CO₂-Bilanzen, Product Carbon Footprints und ESG-Ratings ermöglichen. Darüber hinaus unterstützen wir Unternehmen bei der softwaregestützten Umsetzung gesetzlicher Berichtspflichten wie der Corporate Sustainability Reporting Directive und dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – und das alles: smart. simple. sustainable.

Du kannst

Deine Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Umweltwissenschaften oder einem vergleichbaren Fachgebiet bzw. eine vergleichbare Ausbildung.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im SaaS-Bereich.
- Ausgezeichnete Fähigkeiten in der Neukundengewinnung (Hunting) und der Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen (Farming).
- Starke kommunikative und verhandlungstechnische Fähigkeiten.
- Selbstständige, engagierte und erfolgsorientierte Arbeitsweise mit einer hohen Eigenmotivation.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Du willst

Deine Softskills

- Du arbeitest kunden- und problemlösungsorientiert und verfügst über ein ausgezeichnetes organisatorisches und analytisches Talent.

- Du bist durchsetzungsfähig und hast ein verbindliches, professionelles Auftreten.
- Herausforderungen siehst du entspannt ins Auge, sortierst die Themen und löst sie mit allen Stakeholdern gekonnt und mit einem hohen Maß an Kommunikationsstärke.
- Du bist fit im vernetzten Denken und Verbinden digitaler und betriebswirtschaftlicher Themen.
- Du bringst Leidenschaft für das Thema ESG/Nachhaltigkeit mit.
- Du bist ein Teamplayer mit einer proaktiven und selbstständigen Arbeitsweise.
- Du hast Freude an der Arbeit und Lust, etwas zu bewegen.

Du wirst

Deine Aufgaben

- Neukundengewinnung: Proaktive Identifikation und Ansprache potenzieller Kunden im ESG-Sektor, um unser Kundenportfolio auszubauen.
- Kundenentwicklung: Pflege und Ausbau langfristiger Beziehungen zu bestehenden Kunden, um deren Bedürfnisse zu erfüllen und deren Potenzial optimal auszuschöpfen.
- Marktanalyse: Kontinuierliche Beobachtung und Analyse von Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten im ESG-Bereich zur Erkennung neuer Geschäftschancen.
- Vertriebsstrategien: Entwicklung und Umsetzung innovativer Vertriebsstrategien zur Erreichung und Übertreffung der Umsatzziele.
- Interne Zusammenarbeit: Enge Zusammenarbeit mit den internen Fachabteilungen, um maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln und deren Zufriedenheit zu gewährleisten.
- Berichterstattung: Erstellung regelmäßiger Verkaufsberichte und Performance-Analysen zur Unterstützung der strategischen Unternehmensziele.

Wir bieten

- Unbefristete Festanstellung mit attraktivem Gehalt
- 30 Tage Urlaub; der 24.12. und 31.12. sind bei uns zusätzlich frei
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)

- Offenheit und flache Hierarchien – das heißt bei uns: offene Türen und jederzeit ansprechbare Vorgesetzte
- Die Möglichkeit der Arbeit im mobilen Office
- Attraktive und flexibel wählbare Arbeitsplätze mit einer modernen IT-Ausstattung
- ÖPNV-Ticket / Zuschuss Tankgutschein / Betriebliche Altersvorsorge
- Ein familiäres Team mit gemeinsamen Aktivitäten und Kochevents
- Individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten entsprechend deinen Fähigkeiten und Interessen

Bist du bereit?

Dann auf geht's. Grüner wird's nicht.

Wenn du eine Leidenschaft für Nachhaltigkeit hast und in einem engagierten Team arbeiten möchtest, sende uns bitte deine vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Gehaltsvorstellungen und frühestmöglichem Eintrittstermin.

Ansprechpartnerin:

Sabine Günsoy, HR

E-Mail: newjob@global-climate.de

GLOBAL CLIMATE GmbH
August – Everding-Str. 25
81671 München