



Mit Beratung, Bildung und Klimaschutzprojekten wollen wir gemeinsam mit Ihnen die Zukunft unserer Welt gestalten. Wir zeigen, wie CO₂-Emissionen vermieden und vermindert sowie Klimaschutzprojekte unterstützt werden können. Wir sind motivierte und erfahrene Expert*innen zu Nachhaltigkeit und Klimaschutz und arbeiten mit hochkarätigen Unterstützer*innen.

Der Bereich Corporate Partnerships ist verantwortlich für die Kundengewinnung und den Verkauf der diversen Services und Produkte unserer Geschäftsfelder Beratung und Lösungen, Klimaschutzfinanzierung und Klimabildung. Eine rasch wachsende renommierte Kundschaft aus unterschiedlichsten Branchen erwartet exzellente Serviceleistungen.

Let's shape our future together! Du identifizierst dich mit unserem Purpose Klimaschutz und möchtest gemeinsam mit dem myclimate-Team die Zukunft unserer Welt gestalten?

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für eine Mutterschaftsvertretung ab dem 1. August 2024 oder nach Vereinbarung ein kommunikationsstarkes und selbstständiges Teammitglied als

Corporate Partnerships / Sales Manager*in (gn) 80-100%, Standort Zürich

Die Stelle ist voraussichtlich auf sieben Monate befristet.

Deine Aufgaben:

- Gewinnung neuer Kunden für Klimaschutz- und Bildungsprojekte sowie Beratungsleistungen der Stiftung myclimate
- Betreuung und Beratung von wichtigen Keyaccounts mit Schwerpunkt in der Finanzbranche
- Selbstständiger Aufbau und Pflege sowie Weiterentwicklung eines hochwertigen Kundennetzwerkes, u.a. durch den Besuch von wichtigen Netzwerkevents
- Dokumentieren der Corporate Partnerships Aktivitäten auf Kundenbasis in unserem CRM-Tool
- Reporting an die Teamleitung über laufende Arbeit, Ergebnisse und Herausforderungen
- Schnittstellenfunktion in der engen Zusammenarbeit bei Corporate Partnerships Aktivitäten mit Projektleitenden aus anderen Abteilungen
- Präsentieren der myclimate Produkte und Dienstleistungen an Businessveranstaltungen

Dein Profil:

- Kaufmännische Ausbildung, FH- oder Hochschulabschluss
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung in der Kundenberatung mit gutem Track Record im Vertrieb und Kundenmanagement, idealerweise im Finanzwesen
- Gute Vernetzung in der Finanz- und Nachhaltigkeitsbranche
- Grosses Interesse an Klimaschutz und Nachhaltigkeit, Grundwissen zu Nachhaltigkeit/Klimaschutz von Vorteil
- Gute Kenntnisse in MS-Office und Erfahrung in der Bedienung eines CRM-/ERP-Tools
- Sympathische kontaktfreudige Persönlichkeit mit authentisch gewinnendem Auftritt
- Kritik- und Konfliktfähigkeit
- Schnelle Auffassungsgabe sowie vernetztes systematisches Denken
- Belastbar, flexibel und lösungsorientiert
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, Französisch von Vorteil

Das bieten wir:

- Eine sinnstiftende Aufgabe in einer internationalen Klimaschutzorganisation
- Eine moderne und wertschätzende Arbeitskultur
- Die flexible Gestaltung deiner Arbeitszeit mit einer Mischung aus Home-Office und Anwesenheit in unserem Büro im Herzen von Zürich
- 25 Ferientage für alle Mitarbeitenden
- Verschiedene Fringe Benefits wie Kostenübernahme SBB Halbtax, überobligatorische Sozialversicherungsleistungen und vergünstigte Mittagsverpflegung in der hausinternen Cafeteria
- Ein modern ausgestattetes und einladendes Büro mit Dachterrasse, nur wenige Gehminuten vom Bahnhof Zürich Hardbrücke entfernt

Wir freuen uns auf deine vollständigen Bewerbungsunterlagen bis am **5. Mai 2024** mit Angabe deiner Lohnvorstellung auf unserem Bewerbungsportal.

Bewerbungen von Personaldienstleistern oder per Post können leider nicht berücksichtigt werden.

Für weitere Auskünfte wende dich gerne an unsere Talent Acquisition Managerin Heidi Kallio:
jobs@myclimate.org (**bitte keine Bewerbungen über diese E-Mail einreichen**).