



TreeTrust

Key Account Management & Business Development

(m/w/d)

JOBS FÜR EINE BESSERE NATUR.

Sende Deinen Lebenslauf an
recruiting@treetrust.io und werde Teil unseres
Teams!





Dein Ziel ist es, unser Geschäft auszubauen und bestehende Kunden zu erweitern.

Deine Verantwortungsbereiche:

- Unser Geschäft mit neuen Kunden auszubauen und die Ziele im Business Development mit zu definieren und zu erreichen
- Aufbau starker, langfristiger Beziehungen mit dem bestehenden Kundenstamm
- Enge Betreuung von Key accounts
- Kontinuierliche Verbesserung unserer Vertriebsprozesse
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produktteam, um Kundenbedürfnisse und Kundenanforderungen zu kommunizieren
- Steuerung der Customer Success Managers

Dein Profil:

- Mindestens 4 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Nachhaltigkeit (Carbon markets), Corporate Responsibility oder Sustainable Development in kundenorientierter Funktion
- Erfahrung im Bereich Business Development / Sales mit einer Erfolgsbilanz bei der Erreichung ambitionierter Verkaufsziele
- Universitätsabschluss in Nachhaltigkeit und/oder wirtschaftsbezogener Disziplin
- Führung von Vertragsverhandlungen
- Zugang zu einem Netzwerk von Firmenkunden in Deutschland/DACH
- Fundiertes Verständnis der Treiber für Klimamaßnahmen und -initiativen von Unternehmen (z.B. SBTi, Klimaneutralität)
- Ergebnisorientiert, handlungsorientiert und eigenverantwortliches Handeln
- Kundenzentrierte Denkweise
- Teamplayer mit Startup- und Can-Do-Mentalität
- Ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse



TreeTrust

Über TreeTrust

Wir kämpfen gegen den Klimawandel. Wir ermöglichen neue Klimaprojekte von höchster Qualität für Unternehmen und schaffen Vertrauen durch Transparenz. Wir binden Kohlenstoff durch nachhaltige Aufforstungsprojekte. TreeTrust erleichtert die Schaffung neuer Wälder für Unternehmen, indem wir unser Fachwissen in den Bereichen Geschäftsstrukturierung, Risikobewertung und -minderung, Klimamodellierung und Forstwirtschaft einsetzen. Wir haben bereits Projekte zum Aufbau von mehr als 1.000 ha neuer Wälder gestartet, die in den nächsten Jahren mehr als 600.000 tCO₂ binden werden. Gemeinsam mit Dir wollen wir diese Aktivitäten ausweiten, um mit qualitativ hochwertigen Projekten zur Lösung der Klimakrise beizutragen.

Wir bieten:

- Engagement in einem zentralen Klimathema: „100% purpose inside“
- Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten unseres nachhaltigen Geschäftsmodells – internationales Umfeld
- Wir wachsen - Du wächst mit uns und in Deinen Aufgaben
- Flexible Arbeitsmodelle. Wir sitzen in München und bieten Arbeitsbedingungen, die unserer neuen und mobilen Arbeitswelt gerecht werden (onsite / remote working)
- Dein Handeln wirkt sich aus – Du bist am Erfolg unseres Tuns beteiligt
- Wir kombinieren die Stärken und die Stabilität der Munich Re mit dem Spirit und den Wachstumsmöglichkeiten eines Start-ups: Sicherheit und Skalierung

