



Together, circular

Business Development Manager:in (m/w/d)

Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg oder München + Home Office

Hast du Lust, die Baubranche radikal zu verändern? Dann werde Teil von Concular – einem innovativen und digitalen Impact-Startup!

Über Uns

Wir sind ein GreenTech Startup mit Fokus auf der Circular Economy in der Bauwirtschaft. Mit unserer Hilfe werden Baumaterialien in Bestandsgebäuden digitalisiert und anschließend weitervermittelt, um sie in anderen Projekten wieder einzusetzen und in den Materialkreislauf zurückzubringen. Dadurch werden Millionen Tonnen CO₂, Ressourcen und Müll eingespart. Wir sind Marktführer in Deutschland und haben Großes vor.

Deine Vorteile

- Ein Climate-Job mit dem Du Teil der Transformation der Bau- und Immobilienwirtschaft bist
- Eine Position mit viel Autonomie, Eigenverantwortung und echter Wirkung!
- Eine inspirierende Office-Umgebung im Impact Hub Berlin im CRCLR House - *dem* Space für Veränderung
- Ein kompetitives Gehalt orientiert an der Branche
- Impact für ein bekanntes und öffentlich gefördertes Unternehmen mit Zukunftsperspektive und positiver öffentlicher Wahrnehmung und Anerkennung
- Zugang zu vielen attraktiven Vorteilen über die Concular Benefits Plattform
- Eine steile Lernkurve, spannende Herausforderungen und Verantwortung
- Ein stetig wachsendes, ambitioniertes und internationales Team in einer kollegialen, unterhaltsamen und professionellen Startup-Kultur
- Flexible Arbeitszeiten mit Home-Office-Option

Dein Profil

- Du hast ein abgeschlossenes Studium in einem relevanten Fachbereich (Architektur, Bauingenieurwesen, Immobilienwirtschaft oder Wirtschaftswissenschaften)
- Du kannst auf mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Business Development zurückgreifen
- Du hast idealerweise Erfahrung im Bereich Bauen/Immobilien/Architektur sammeln können und bringst vielleicht schon ein Netzwerk mit
- Du bist ein Überzeugungstalent mit professionellem Auftritt und hast eine natürliche Art, potentielle Kund:innen vom nachhaltigen Bauen zu gewinnen
- Du begeisterst dich für unsere Mission der Transformation zu einer konsequenten Kreislaufwirtschaft

Concular

- Du stellst Dich mutig neuen Herausforderungen und löst anfallende Probleme kreativ.
- Du kommunizierst sicher auf Deutsch und Englisch
- Du arbeitest eigenverantwortlich, ausdauernd und zuverlässig
- Du legst Wert auf Teampplay, Nachhaltigkeit und Transparenz

Deine Rolle

Als Teil des Business Development Teams wirst Du gemeinsam mit Deinen Kolleg:innen diverse Gruppen potentieller Partner:innen und Kund:innen aktiv ansprechen und Sie von Conculars Produkten und Dienstleistungen rund ums zirkuläre Bauen überzeugen.

Deine Verantwortung

- Deine Aufgabe besteht darin Kundenleads in Zusammenarbeit mit dem Solution Engineers zu qualifizieren
- Du steuerst den Verkaufsprozess mit Kunden und bist dafür verantwortlich Vertragsabschlüsse zu tätigen.
- Effizientes Zeitmanagement und zielorientiertes Arbeiten sind eine wichtige Voraussetzung
- Dein Erfolg ist nach einer guten Einarbeitungsphase an Ziele geknüpft. Um diese zu erreichen erhältst Du jegliche Unterstützung durch das zuarbeitenedes Team
- Du identifizierst Zielkund:innen und leitest die Akquise von möglichen Partner:innen für die Concular-Plattform
- Du nutzt unser CRM-System HubSpot und kennst Dich bereits damit, oder ähnlichen Systemen wie Salesforce bestens aus.
- Du erstellst Angebote und verhandelst Projektverträge mit Projektverantwortlichen auf Kundenseite

Empfehle uns gerne weiter:



[@concular](#)



[LinkedIn](#)



[Website](#)

Deine Bewerbung

Haben wir Dich neugierig gemacht? Dann sende uns bitte Deine Bewerbung inkl. CV.



Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

jobs@concular.com

Empfehle uns gerne weiter:

