

# Concular

Together, circular

## Circular Consultant – Schwerpunkt Circular LCA (w/m/d), Berlin

Hast du Lust die Baubranche radikal zu verändern?

Dann werde Teil von Concular – der Marktführerin für zirkuläre Gebäude.

### Über Uns

Wir sind das führende GreenTech Startup mit Fokus auf die Circular Economy in der Bauwirtschaft. Die Bauwirtschaft ist einer der größten Ressourcenverbraucher – doch das muss nicht so bleiben – mit unseren Lösungen werden Millionen Materialien wieder in einen Kreislauf gebracht und vor der Deponie gerettet. Dadurch werden Millionen Tonnen CO2 und Ressourcen eingespart. Sei Teil unserer Mission, die Kreislaufwirtschaft in der Baubranche als Standard zu etablieren.

### Deine Rolle und Verantwortlichkeiten

Als Circular Consultant, mit Schwerpunkt Circular LCA, verantwortest du die strategische und operative Weiterentwicklung unseres Software-Vertriebs. Du führst Gespräche mit Interessenten, stellst unsere Softwarelösungen in Demos vor und begleitest potenzielle Kund:innen vom Erstkontakt bis zum Abschluss. Dabei behältst du stets den Markt im Blick, identifizierst Weiterentwicklungspotenziale unserer Software und arbeitest eng mit Produkt, Marketing und den verschiedenen Geschäftsbereichen zusammen.

Du bist Generalist:in und beherrschst es gut strukturiert, operative und strategische Aufgaben in der richtigen Balance zu halten und mit Begeisterung anzupacken.

- Aktive Betreuung von Inbound- und Outbound-Leads – vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Eigenständige Akquise von Neukund:innen im Bereich Bau, Architektur und Immobilien
- Durchführung von Software-Demos und individuelle Beratung potenzieller Kund\*innen
- Erstellung und Verwaltung von Angeboten und Vertriebsunterlagen
- Pflege und strategische Nutzung unseres CRM-Systems (HubSpot), inkl. Datenpflege, Lead-Nurturing und Forecasting
- Identifikation und Bewertung von Weiterentwicklungs- und Neupotenzialen unserer Software
- Mitwirkung an der Entwicklung einer übergreifenden Vertriebsstrategie
- Vorbereitung und Abstimmung von Website-Inhalten in enger Zusammenarbeit mit Marketing

# Concular

## Dein Profil

- Fundierte Erfahrung im B2B-Vertrieb – idealerweise in einem dynamischen Startup- oder GreenTech-Umfeld
- Branchenkenntnisse oder ein gutes Verständnis für die Bau-, Architektur- oder Immobilienbranche sind ein Plus
- Erfahrung mit CRM-Systemen (idealerweise HubSpot) sowie strukturierte und datenbasierte Arbeitsweise
- Sicher im Erstellen und Präsentieren von Angeboten und Demos
- Strategisches Denken gepaart mit operativer Hands-on-Mentalität
- Kommunikationsstärke, Selbstorganisation und Begeisterung für nachhaltige Themen
- Grundverständnis für Onpage-/Offpage-SEO und Conversion-Optimierung oder die Bereitschaft sich einzuarbeiten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

## Wir bieten

- Die Ausgestaltung und Weiterentwicklung deiner eigenen Rolle und ihrer Verantwortlichkeiten im Unternehmen
- Die Möglichkeit, dich einzubringen und aktiv die Entwicklung von Concular und damit die Transformation der Baubranche mitzugestalten
- Ein stetig wachsendes, ambitioniertes und internationales Team in herzlicher, professioneller Startup-Kultur
- Flexible Arbeitszeiten und die Option eines hybriden Arbeitsplatz (mobiles arbeiten + einen Arbeitsplatz in unserem Büro im Impact Hub Berlin)
- bis zu 50€ monatlichem, steuerfreiem Sachbezug über die Concular Benefits Plattform (u.a. Urban Sports, D-Ticket etc.)

## Deine Bewerbung

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

**Wir freuen uns auf deine Bewerbung!**

[jobs@concular.com](mailto:jobs@concular.com)

Empfehle uns gerne weiter:



[@concular](https://www.instagram.com/concular)



[LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/concular)



[Website](https://www.concular.com)