

Chief Commercial Officer

(w/m/d)

Das ist Deine Chance, Deine Fähigkeiten und Erfahrung in einem der bekanntesten deutschen Climate Tech-Unternehmen einzubringen.

Bewirb Dich jetzt bei right° als

Chief Commercial Officer (w/m/d).

right. based on science GmbH (right°) ist ein Climate Tech Unternehmen, das die Klimawirkungen wirtschaftlicher Aktivitäten transparent macht. Schlicht & einfach: in °C. Mit den Software-Tools und Metriken von right. können Entscheider*innen aus der Real-, Finanz- und Immobilienwirtschaft ihren Weg in die 1,5°C-Konformität ebnen und ihre klimabezogenen Entscheidungen auf Basis der besten verfügbaren wissenschaftlichen Erkenntnisse und Daten treffen.

25+
Expert*innen

Unser multidisziplinäres Team aus über 25 Internationalen Expert*innen setzt sich leidenschaftlich für den Klimaschutz ein, indem es Unternehmen ermöglicht, ihre Klimastrategien und Investitionsentscheidungen im Einklang mit den Zielen des Pariser Klimaabkommens zu gestalten.

Unser Ziel ist es, im Markt größtmögliche Transparenz über klimabezogene Risiken und Chancen herzustellen und zur Standardmethode für Temperature Alignment-Berechnungen zu werden.

Das erwartet Dich bei right°:

- Einen Job mit Sinn, bei dem Du mit Deiner Expertise und Deinem Spirit dazu beitragen, Unternehmen auf den 1,5°C-Pfad zu bringen.
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld, das spannende und herausfordernde Aufgaben sowie Möglichkeiten zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung bietet. Silodenken liegt uns fern.
- Ein erfahrenes, multidisziplinäres und internationales Team, das mit Leidenschaft sein Wissen und seine Ideen mit anderen teilt.
- Eine Kultur der Freiheit, die Innovation, Mut und Charakter fördert.
- Ein wettbewerbsfähiges Gehalt, flexible Arbeitszeiten und Weiterbildungsmöglichkeiten.

Chief Commercial Officer

(w/m/d)

Das ist Dein Beitrag:

- Als CCO bist Du verantwortlich für den erfolgreichen Marktauftritt und für die strategische Weiterentwicklung unseres Unternehmens.
- Du übernimmst die Verantwortung für die Erreichung der Vertriebsziele und deren strategische Weiterentwicklung. Begriffe wie Business Planning/Scaling/Revenue Forecasting/Competition Tracking sind Dir dabei nicht fremd.
- Du baust die Teams im Vertrieb & Marketing auf und aus, führst diese und sorgst für deren Weiterentwicklung.
- Du wirst sehr schnell unser CRM Held*in und bist somit in der Lage, den gesamten Customer Lifecycle zu erfassen und kontinuierlich zu optimieren.
- Du stärkst die Wahrnehmung von right° als zentraler Treiber von digitaler Souveränität und steigert unsere Attraktivität als Arbeitgeber.
- Du erkennst die wichtigsten Herausforderungen in Deinem Bereich sicher und löst diese selbstständig, wobei Du die relevanten Stakeholder innerhalb und außerhalb des Unternehmens mitnimmst.
- Du weißt, welche Zahlen und KPIs für die Geschäftsführung relevant sind, erstellst die entsprechenden Reportings und präsentierst diese.
- Du bist analytisch und Zahlenaffin, was Dir dabei hilft, die richtigen und notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, uns und unser Produkt nach vorne zu bringen.
- Du lebst Dein Vertriebsgen auch für Deine Kolleg*innen wahrnehmbar aus, gehst mit gutem Beispiel voran und motivierst andere durch Deinen Erfolg.



Seit 2016

Das sind Deine Qualifikationen:

- Du verfügst über einen mehrjährigen, erfolgreichen Track Record in Sales & Marketing
- Du bist sicher im Umgang und Verhandlungen auf C-Level Ebene
- In komplexem Umfeld mit diversen Stakeholdern und unterschiedlichen Interessen kannst Du erfolgreiche Wertschöpfungsmodelle finden und umsetzen

Chief Commercial Officer

(w/m/d)

- Du verfügst über Erfahrungen in verantwortlichen Positionen in Sales, Marketing und/oder Business Development.
- Du interessierst Dich für Digitalisierung und datenbasierte IT-Modelle - idealerweise hast Du hier auch bereits Erfahrungen gesammelt
- Du hast die Fähigkeit strategisch und zukunftsgerichtet zu denken und zu handeln
- Du bist eine Führungspersönlichkeit und kannst hochleistungsfähige Teams aufbauen sowie begeistern - dabei ist Dein Führungsstil kooperativ / supportiv und an „Lead by Example“ orientiert
- Du beherrschst Deutsch und Englisch verhandlungssicher

Eine Sprache:
°C

Deine Bewerbung:

Interessiert? Wenn es Dich reizt, diese Aufgabe bei right° zu übernehmen, freuen wir uns über Deine aussagekräftige Bewerbung an die von uns beauftragte Personalberatung contagi PERSONAL GmbH. Deinen Ansprechpartner Philipp Neufeind erreichst Du per Mail (philipp.neufeind@contagi.ch) oder telefonisch unter +49 1522 7965596.

Weitere Informationen über die Arbeit von und mit right° findest Du unter

<http://www.right-basedonscience.de>