



Wir suchen Dich:

NEW BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (ERNEUERBARE ENERGIEN, ONSHORE) (M/W/D)



Berlin, Münster, hybrid, remote



Vollzeit

Als **New Business Development Manager:in** identifizierst, entwickelst und realisierst du neue Geschäfts- und Wachstumsfelder im Bereich der erneuerbaren Energien – mit Schwerpunkt Wind-Onshore und hybriden Projektlösungen. Durch deine langjährige Branchenerfahrung, dein exzellentes Netzwerk und dein strategisches Gespür trägst du maßgeblich dazu bei, unser Angebot zu erweitern, neue Kund:innen zu gewinnen und unser Marktpotenzial weiter auszubauen.

Deine Aufgaben bei uns:

Markt- & Geschäftsentwicklung

- Identifikation neuer Kunden- und Absatzpotenziale – im engen Zusammenspiel mit der operativen Projektentwicklung
- Mitarbeit an der Entwicklung und Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen, Kundenlösungen und Produkten (z. B. Batteriespeicher, Wärmeversorgung, Hybridparks)
- Strategische Analyse neuer Marktsegmente und Entwicklung passender Go-to-Market-Ansätze
- Einbringen deiner Branchen- und Technologieexpertise zur Erschließung neuer Geschäftsfelder

Kundengewinnung & Netzwerkaufbau

- Gewinnung energieintensiver Unternehmen (z. B. Prozessindustrie, Logistik) sowie kommunaler Auftraggeber für Wind- und Hybridvorhaben
- Aktive Nutzung deines bestehenden Netzwerks zur Lead-Generierung und Geschäftsanbahnung
- Ausbau des Netzwerks durch gezielte Kaltakquise und Marktpräsenz

- Entwicklung von Konzepten für Eigentümer, Kommunen und Kooperationspartner – von Erst- bis Folgegesprächen
- Aufbau und Pflege enger Kundenbeziehungen sowie Entwicklung weiterer Geschäftspotenziale

Angebots- & Verhandlungsmanagement

- Entwicklung und Verhandlung kundenindividueller Angebote in enger Abstimmung mit der Abteilung Projektentwicklung
- Gestaltung wirtschaftlicher und technischer Entscheidungsvorlagen
- Souveräne Verhandlungsführung bis zum Vertragsabschluss
- Projekt- & Markteinkauf
- Einkauf von Windenergieprojekten sowie Aufbau eines qualifizierten Netzwerks für den Projekteinkauf
- Kontinuierliche Marktrecherche und Marktbeobachtung
- Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen zu Projektentwicklern und relevanten Marktakteuren

Repräsentanz & Außenwirkung

- Positionierung von Eventus Wind auf Messen, Fachveranstaltungen und Konferenzen
- Gewinnung neuer Kontakte sowie Präsentation unserer Kompetenzen

Operative Umsetzung (Hands-on)

- Pragmatische Umsetzung operativer Aufgaben, inkl. Koordination externer Marketing- oder Kommunikationsdienstleister zur Erstellung von Präsentationen, Konzepten und Vertriebsunterlagen

Das bringst Du mit:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Erneuerbare Energien, Umwelttechnik, Bauingenieurwesen, Geographie, Raumplanung oder vergleichbare Qualifikation
- Mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in der Windenergie-Projektentwicklung (vom Flächenerwerb bis zur Genehmigung)
- Sicherer Umgang mit GIS (idealerweise QGIS) und windenergiespezifischen Planungstools; Erfahrung im Umgang mit windPRO von Vorteil
- Kenntnisse im Micrositing und in der technischen Anlagenplanung
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise, hohe Eigenverantwortung und Reisebereitschaft
- Sprachkenntnisse: Verhandlungssicheres Deutsch; Englisch von Vorteil

Unser Angebot:

- Hoher Gestaltungsspielraum beim Aufbau neuer Geschäftsbereiche und Produkte
- Direkter Zugang zur Geschäftsführung und enge Zusammenarbeit bei strategischen Entscheidungen
- Möglichkeit, dein eigenes Netzwerk aktiv einzusetzen und auszubauen
- Flexible Arbeitszeiten und Remote Work
- Abwechslungsreiche Aufgaben mit hoher Außenwirkung (Messen, Panels)
- 30 Tage Urlaub plus Weihnachten und Silvester frei
- Zuschuss zur Urban Sports Mitgliedschaft und weitere Benefits
- Attraktives Vergütungsmodell inkl. erfolgsabhängiger Bonuszahlung



Über uns

Eventus Wind ist ein dynamisches Unternehmen im Bereich erneuerbare Energien und treibt aktiv den Ausbau von Onshore-Windenergieprojekten in Deutschland voran. Wir planen Windparkprojekte und setzen diese in partner-schaftlichen Kooperationen um. Unser Antrieb ist es, die Welt jeden Tag ein Stück besser zu machen und die Energiewende zu beschleunigen.



Unternehmenskultur

Mit unserer aufgeschlossenen und wertschätzenden Unternehmenskultur heißen wir jede:n willkommen! Wir begrüßen Chancengleichheit, schätzen die Diversität und das Miteinander, binden jede:n ein und fördern ein Arbeitsklima, in dem Du nicht nur Mitarbeiter:in, sondern Teil einer guten Idee bist!

Du passt zu uns?

Dann sollten wir uns kennenlernen und freuen uns auf Deine Bewerbung.

Den Datenschutzhinweis zum Bewerbungsverfahren findest du [hier](#).

bewerbung@eventuswind.de



Ansprechpartnerin:

Anne Tiemann

bewerbung@eventuswind.de

+49 151 721 81 876



Eventus Wind GmbH

Annette-Allee 41

48149 Münster

www.eventuswind.de