

Projektleiter:in Außendienst Windenergie (m/w/d)

Ort: 100% Remote • Beginn: ab sofort • Arbeitszeit: Vollzeit • Unbefristet

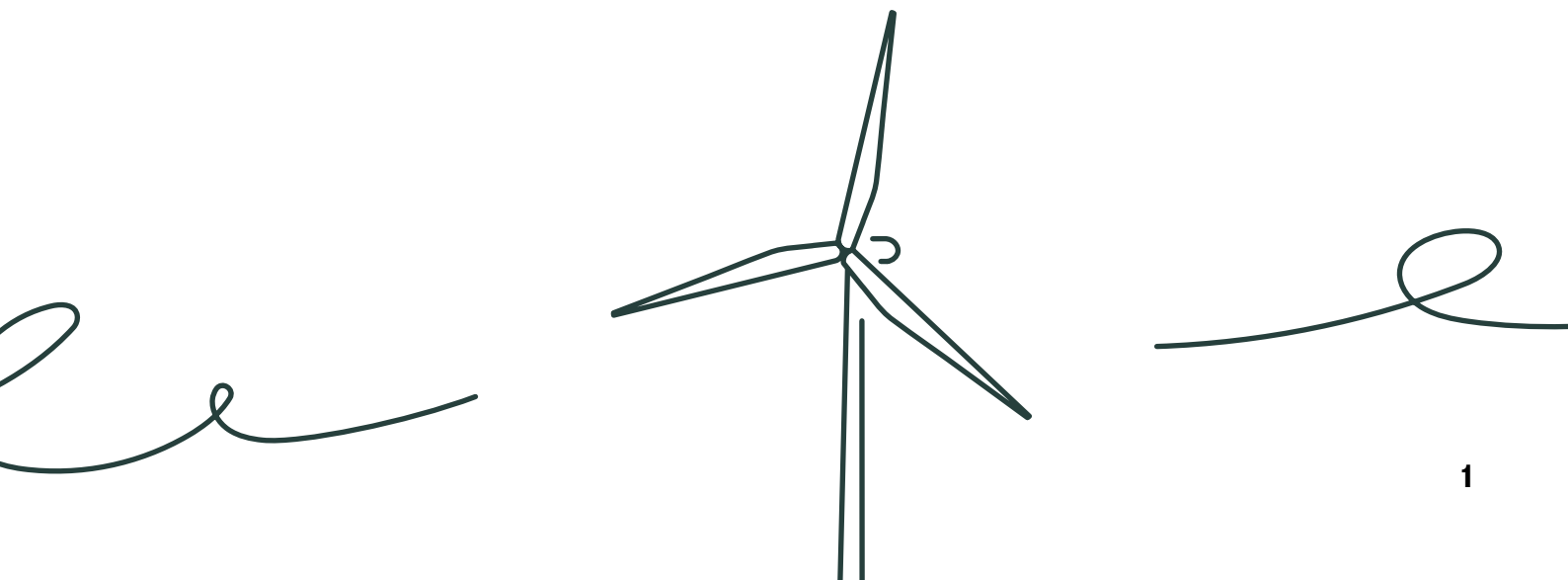
Über uns

Wir planen, realisieren und betreiben Windparks mit einem neuen Konzept, das bedarfsgerecht, sozial verträglich und trotzdem rentabel ist. Wir arbeiten sinngetrieben, mit klarer Vision und echtem Gestaltungswillen. Wir bauen ein neues Team auf, das super zusammenpasst und gemeinsam herausragend performt. Wir kommen zusammen als Kolleg:innen und als Menschen. Wir ermöglichen flexibles Arbeiten, geprägt von Selbstorganisation, Agilität, Expertise, Sparring, Engagement zu fairen, attraktiven Gehältern und einigen Goodies.

→ [Website](#) → [Linkedin](#)

Passen wir zu dir und du zu uns?

Als erste Ansprechperson vor Ort akquirierst und entwickelst du Flächen für neue Windparks und begleitest Projekte von der Flächenanalyse bis zur Inbetriebnahme. Du baust Vertrauensbeziehungen auf, verhandelst Grundstücksverträge und koordinierst alle Beteiligten. Mit Verhandlungsgeschick, Eigeninitiative und Reisebereitschaft bringst du Projekte erfolgreich voran.



Wir bieten

- Ein Unternehmen im Aufbau – mit kurze Entscheidungswegen
- Sicherer Arbeitsplatz mit attraktiver Entlohnung + 13. Monatsgehalt
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit 30 Tagen Jahresurlaub (bei Vollzeit)
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Zugewonnene fachspezifische Weiterbildungsmöglichkeiten
- Förderung nachhaltiger Mobilität mit dem JobRad
- Küche mit kostenlosen Getränken
- Regelmäßige Teamevents (wenn du Lust hast)

Deine Aufgaben

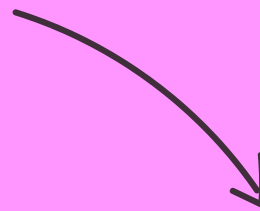
- Akquise und Entwicklung von Flächen für neue Windparks
- Erste Ansprechperson vor Ort und Verantwortung für den für den Erfolg deiner Windenergieprojekte und den gesamten Projektverlauf – von der Flächenanalyse über Genehmigung und Bau bis zur Einweihung
- Abstimmung mit allen Beteiligten – darunter unser Innendienst, Eigentümer:innen, Kommunen, Behörden, Gutachter:innen und externe Dienstleistende
- Aufbau von Vertrauensbeziehungen in den Projektgebieten
- Präsentationen vor Ort/in den Projektgebieten
- Verhandlungen und Abschluss von Grundstücksverträgen
- Berichterstattung direkt an die Geschäftsleitung

Dein Profil

- Sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Kontaktfreude
- Abgeschlossene Ausbildung oder mehrjährige Erfahrung im Vertrieb
- Idealerweise Erfahrung in der Akquise von Windparks
- Eigenständige, zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Kenntnisse im MS Office und Affinität für neue IT-Anwendungen
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands



**Klingt gut?
Dann melde dich!**



Bewirb dich per Mail an
info@windwise-energy.de

Gerne mit Lebenslauf oder Link zu deinem Profil und mit einem kurzen Motivationsschreiben. Wir freuen uns, von dir zu hören!

