



Im WWF Schweiz setzen sich rund 200 Mitarbeitende und eine grosse Anzahl von Freiwilligen für Natur- und Umweltschutz ein. Sie arbeiten für das Ziel des WWF, die biologische Vielfalt zu erhalten, unsere Ressourcen nachhaltig zu nutzen und einen ökologischen Lebensstil zu fördern.

Der WWF strebt transformative Partnerschaften mit Unternehmen an, die sich längerfristig an den Belastungsgrenzen unseres Planeten orientieren. Gemeinsam werden ambitionierte Umweltziele definiert, die den Ressourcenverbrauch und die negativen Effekte auf die Umwelt minimieren. Firmenpartner tragen auch zur Finanzierung der Arbeit des WWF bei. Im Gegenzug erhalten sie Zugang zu Fachwissen von internationalen Experten und können ihr Umweltengagement gemeinsam mit dem WWF kommunizieren. Für die Pflege der Beziehungen mit Schweizer Unternehmen und den Ausbau dieser Partnerschaften suchen wir eine/n

Account Director Corporate Relations (80-100%)

Ihre Aufgaben

Als Key Account Manager sind Sie mitverantwortlich für die langfristige Sicherung der Einnahmen durch die Firmenpartner. Zudem handeln Sie mit den Unternehmen ambitionierte Umweltziele aus und fordern die vereinbarten Leistungen konsequent ein. Zu Ihren Aufgaben zählen unter anderem der Aufbau von Beziehungen und die Akquisition von neuen Partnerunternehmen sowie die Betreuung und Entwicklung bestehender Partnerschaften. Sie arbeiten eng mit den Abteilungen Markets und Sustainable Finance zusammen. Diese stellen das inhaltliche Wissen zur nachhaltigen Entwicklung der Wirtschaft zur Verfügung und treten im Kontakt mit den Unternehmen mit Ihnen als Team auf. Zudem arbeiten Sie in verschiedenen Projekten in organisationsübergreifenden Teams mit oder leiten diese selbst.

Ihr Profil

Sie sind motiviert, sich als Teil des WWF Schweiz für unsere Umwelt zu engagieren und identifizieren sich mit den Zielen des WWF. Sie verfügen über ein Hochschulstudium mit vorzugsweise wirtschaftlicher oder sozialwissenschaftlicher Ausrichtung, über mehrjährige Erfahrung im Marketing oder Verkauf und über ein fundiertes Verständnis für betriebliche Nachhaltigkeit. Aus eigener Erfahrung kennen Sie die Funktionsweise von Gross- und Mittelunternehmen, vorzugsweise in der Finanzindustrie oder im Detailhandel/FMCG. Sie sind es gewohnt, analytisch, konzeptionell und methodisch zu arbeiten, im Verkauf und in der Beziehungspflege können Sie sich aber auch auf Ihre Intuition verlassen. Sie sind in ein persönliches Netzwerk in der Wirtschaft eingebunden, verfügen über Hartnäckigkeit und Verhandlungsgeschick, denken ausgeprägt kundenorientiert und können zielgruppengerecht kommunizieren. Ihre Kreativität bringen sie in die Erarbeitung von neuen innovativen Lösungen für unser B2B-Marketing ein. Gute mündliche und schriftliche Französisch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Wir bieten

Einen Arbeitsort in Zürich. Wir leben flexible Arbeitszeiten, Home Office, Raum für Eigeninitiative und Selbstverantwortung und zielorientierte Führung. Der Lohn für diese Position beträgt rund CHF 111'500 brutto pro Jahr bei 100% Arbeitspensum.

Ihre Bewerbung

Fühlen Sie sich angesprochen und erfüllen das geforderte Profil? Meret Küng freut sich auf Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen bis am 30. Juli 2019 ausschliesslich per E-Mail an jobs@wwf.ch. Die Erst- und Zweitgespräche finden voraussichtlich in der 33. und 34. Kalenderwoche statt.