

Landwirtschaftlicher Vertriebspartner Freelance | provisionsbasiert | Deutschland

atmo hilft landwirtschaftlichen Betrieben, ihre Daten, Maßnahmen und Finanzierungsperspektiven besser zusammenzubringen.

Unsere Plattform unterstützt Landwirte dabei, Transformationsvorhaben strukturierter vorzubereiten und gegenüber Banken, Förderpartnern oder anderen Finanzierungspartnern nachvollziehbarer darzustellen.

Damit das funktioniert, brauchen wir Menschen, die in der Landwirtschaft verankert sind, Vertrauen aufbauen können und Betriebe aktiv für die Nutzung der Atmo-Plattform gewinnen.

Die Rolle

Du bist unser verlängerter Arm in die landwirtschaftliche Praxis. Deine Aufgabe ist es, passende Betriebe anzusprechen, Vertrauen aufzubauen und Landwirte dafür zu gewinnen, sich auf der Atmo-Plattform zu registrieren und den ersten Onboarding-Schritt zu gehen.

Diese Rolle passt zu dir, wenn du ein gutes landwirtschaftliches Netzwerk hast, gerne eigenständig arbeitest und erfolgsorientiert vergütet werden möchtest.

Deine Aufgaben

- passende landwirtschaftliche Betriebe identifizieren und ansprechen
- Atmo verständlich und glaubwürdig erklären
- Landwirte zur Registrierung und Nutzung der Plattform führen
- erste Fragen zu Nutzen, Ablauf und Daten beantworten
- Hofbesuche, Telefonate oder digitale Gespräche führen
- Rückmeldungen aus der Praxis an unser Team weitergeben
- regionale Kontakte zu Beraterringen, Maschinenringen, Genossenschaften oder Banken nutzen

Deine Aufgabe ist es, aus guten Gesprächen konkrete Nutzerinnen und Nutzer der Atmo-Plattform zu machen.

Dein Profil

Du bringst idealerweise mit:

- ein belastbares Netzwerk in der deutschen Landwirtschaft
- Erfahrung in Landwirtschaft, Beratung, Agrarbanking, Genossenschaften, Landtechnik oder verwandten Bereichen
- ein gutes Verständnis dafür, wie Landwirte über Investitionen, Risiko, Liquidität und Datenweitergabe denken
- die Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen und komplexe Themen einfach zu erklären
- Eigeninitiative, Verbindlichkeit und Freude an erfolgsorientiertem Arbeiten

Du musst kein klassischer Vertriebler sein. Wichtiger ist, dass du in der Landwirtschaft glaubwürdig bist und Gespräche in konkrete Plattform-Nutzung überführen kannst.

Vergütung

Die Zusammenarbeit ist provisionsbasiert.

Du wirst für erfolgreich gewonnene und aktivierte Landwirte vergütet. Das genaue Modell vereinbaren wir gemeinsam, abhängig von Region, Netzwerk und Umfang der Zusammenarbeit.

Das bedeutet: keine feste Anstellung, kein fixes Gehalt, dafür klare Beteiligung am Erfolg und viel Freiheit in der Umsetzung.

Was wir bieten

- ein junges, wachsendes Unternehmen an der Schnittstelle von Landwirtschaft, Finanzierung und Nachhaltigkeit
- direkte Zusammenarbeit mit dem Gründungsteam
- klare Zielsetzung und einfache Erfolgsmessung
- flexible Zeiteinteilung
- Unterstützung durch Materialien, Produktwissen und unser Team
- die Möglichkeit, ein neues Angebot für landwirtschaftliche Transformationsfinanzierung mit aufzubauen

Interesse?

Schick uns eine kurze Nachricht an jen@atmo.earth.

Erzähl uns kurz, aus welchem landwirtschaftlichen Umfeld du kommst, welche Netzwerke du mitbringst und warum du glaubst, Betriebe für Atmo gewinnen zu können.

Ein langer Lebenslauf ist nicht nötig.