

Team Lead Sales (gn)

Stellenanbieter: reCup GmbH

Über Uns

Wozu gibt es RECUP?

Wir arbeiten mit aller Kraft daran, dass es weniger Müll in unseren Städten gibt. Und wir wollen so viele wie möglich dafür begeistern, mitzumachen. Denn es liegt in unserer aller Hand, dass unsere Umwelt und unser Ökosystem zukünftigen Generationen erhalten bleiben.

Unsere Vision

Unsere Vision ist es, ein nachhaltiges und zirkuläres Ökosystem für eine Welt ohne Einweg Verpackungen zu kreieren.

Team Lead Sales (gn)

in Elternzeitvertretung, Befristet, Vollzeit, München oder Remote

Als **Team Lead im Sales (all genders)** führst Du ein engagiertes Team, das gemeinsam mit Dir daran arbeitet, **neue Gastronomie-Partner für unser Mehrwegnetz zu gewinnen**. Ob **Individualgastronomie** oder **Key Account** - über die Kanäle **Inbound** und **Outbound** **steuerst Du den Vertrieb in allen relevanten RECUP-Märkten (DE & AT)**. Von Teamführung, über die Strategie bis zum operativen Tagesgeschäft: Du schaffst echten Mehrwert und eine hohe Wirksamkeit!

Die Stelle ist eine Elternzeitvertretung und zunächst befristet auf 1,5 Jahre.

Deine Aufgaben sind

- **Strategie & Struktur:** Du bist für die Erarbeitung und Umsetzung der Sales-Strategie in allen RECUP-Märkten verantwortlich.
- **Führung & Coaching des Teams:** Du agierst als Coach und Sparringspartner:in, führst Dein Team kompetenzbasiert mit Vertrauen ineinander und hilfst ihnen, ihre Potentiale auszuschöpfen.
- **Steuerung und Weiterentwicklung der Vertriebskanäle:** Inbound, Outbound, Key Accounts, Strategische Partnerschaften.
- **Zielverwirklichung:** Du bist verantwortlich, gemeinsam mit Deinem Team die



gesteckten Ziele (POS-Entwicklung und Umsatzziele) zu erreichen - dabei hast Du die Kapazitäten und Ressourcen stets im Blick und unterstützt auch selbst operativ.

- **Cross-funktionale Zusammenarbeit:** Du arbeitest eng mit anderen Abteilungen zusammen, um strategische oder operative Projekte und Themen (wie z.B. Sales Strategie in Bezug auf die Verpackungssteuer und PPWR) voranzutreiben und umzusetzen.
- Erstellung von **Vertriebsprognosen** und **regelmäßiges Reporting** im Leadership Board.
- **Analyse und Optimierung der Vertriebsprozesse** mit Fokus auf Skalierbarkeit und Effizienz.

Was du mitbringst

- Du bringst mind. **2 Jahre Führungserfahrung** mit und bereits bewiesen, dass Du die Fähigkeit hast, ein Team zu führen, Sparringspartner:in und Coach zu sein.
- Du hast mind. **3 Jahre operative Erfahrung im Vertrieb mit großen und kleinen Accounts.**
- Du hast Erfahrung im **Aufbau und der Steuerung von Vertriebsteams**, idealerweise in internationalen Märkten sowie in der **Entwicklung von Sales-Strategien.**
- **Customer-Centric Sales-Mindset** und **Kommunikationsstärke:** Du verstehst die Bedürfnisse der Partner, denkst lösungsorientiert, bist verhandlungsstark und überzeugst durch authentisches und professionelles Auftreten.
- Du hast eine **zielorientierte, datengetriebene Arbeitsweise** und bringst ein **Growth Mindset** mit.
- Du bringst **Reisebereitschaft** innerhalb Deutschlands, Österreichs und ggfs. International mit.
- Und Du bringst mit, was uns ausmacht: **Herzblut** für die Sache, **Miteinander** und Team-Orientierung für eine gute Zusammenarbeit, **Transparenz** & Integrität in Deinem täglichen Tun sowie **Kawumms** für mutiges, engagiertes Handeln.

Nice to have:

- Erfahrung in der Gastronomiebranche

Was wir bieten

Eine verantwortungsvolle und sinnstiftende Arbeit mit echtem Mehrwert für die Gesellschaft. Ein schnell wachsendes, dynamisches Unternehmen, das viel Entwicklungsraum für Dich bietet. Viel Raum für selbstbestimmtes Arbeiten, Wirksamkeit und Eigeninitiative. Ein sympathisches, humorvolles und offenes Team, das Wissen teilt, um gemeinsam zu wachsen. Eine offene Feedbackkultur, die es allen erlaubt, auch mal Fehler zu machen - denn das gehört dazu.

Wo können wir noch besser werden?

Wir wollen diverser werden, weil wir daran glauben, dass wir unsere Vision nur durch Vielfalt erreichen und nur durch Vielfalt Innovation entstehen kann. Wir freuen uns daher über Bewerbungen von Menschen mit internationaler Geschichte, Menschen aller Geschlechtsidentitäten, Menschen aller Altersgruppen, People of Color sowie Menschen mit Behinderung oder chronischer Krankheit.

Du willst die REvolution mit vorantreiben?

Großartig! Dann schicke uns ein kurzes, knackiges **Motivationsschreiben** sowie einen **Lebenslauf** über das Bewerbungsformular. Für uns zählen Deine Kompetenzen, Deine Erfahrungen und vor allem, ob Du Dich mit unseren Werten und unserer Unternehmenskultur identifizieren kannst. Da auch wir nicht vollständig vor unconscious Biases gefeit sind, bitten wir Dich, **kein Foto** mitzuschicken.

- **Anstellungsart:** Befristetes Arbeitsverhältnis
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** 3 - 5 Jahre

Einsatzort: München oder remote, Deutschland

Stellenanbieter: reCup GmbH
Hofmannstraße 52
81379 München, Deutschland

Online-Bewerbung:

<https://t.gohiring.com/h/beefad5fdc92928aec3bc707cf48dc27cc851c2272f86ae477dacc411ab36c2>

Ursprünglich veröffentlicht: 11.03.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:

<https://www.greenjobs.de/angebote/index.html?id=100143360&anz=html>