

Key Account Executive (gn)

Stellenanbieter: Too Good To Go GmbH

Du hast Lust auf einen Job mit Sinn sowie einem nachhaltigen Effekt auf die Umwelt und möchtest Teil unseres fantastischen Teams werden? Dann bist du hier richtig!

Unsere Mission bei Too Good To Go ist es, Menschen Tag für Tag dazu zu inspirieren und zu befähigen, Lebensmittel vor der Verschwendung zu retten. Dafür haben wir eine simple Lösung parat: Die Too Good To Go-App verbindet Supermärkte, Bäckereien, Restaurants, Cafés, Kantinen und Hotels mit unseren Nutzer*innen, die überschüssiges Essen zu einem vergünstigten Preis abholen können. So sorgen wir dafür, dass gutes Essen auf dem Teller statt in der Tonne landet.

Too Good To Go hat es sich zum Ziel gesetzt, ein menschlich, wirtschaftlich und sozial nachhaltiges Unternehmen zu sein. Dafür wurden wir bereits als B-Corp-Unternehmen zertifiziert.

Key Account Executive (gn)

Aufgaben

Du bist der Hauptkontakt für unsere bestehenden Key Accounts im Foodservice und HoReCa Segment. Du arbeitest eng mit unseren Ansprechpersonen in den Zentralen/Headquarters zusammen, um ihr Angebot zu verbessern und zu erweitern, die Zusammenarbeit zu optimieren und Probleme zu lösen. Du konzentrierst dich auf Partnerbeziehungen, Account Management und Datenanalysen, um Betriebe zu einem nachhaltigeren Verhalten zu inspirieren und uns dabei zu helfen, unsere Mission zu verbreiten.

- Du betreust bestehende Foodservice und HoReCa Key Accounts professionell und verantwortest die Steuerung und Steigerung des Umsatzes in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit Konzernzentralen, aber auch mit Regional- und Bezirksleitungen und teilweise auf Store-Ebene.
- Durch deine verbindliche und zuverlässige Arbeitsweise führst du gewachsene Beziehungen weiter und baust enge Beziehung mit unseren Partner*innen auf und sorgst so dafür, dass sie die beste Too Good To Go-Erfahrung machen.
- Du führst Quarterly Business Reviews, um gemeinsam Strategien weiterzuentwickeln und Angebote zu optimieren.
- Du arbeitest eng mit allen Bereichen - national und international - zusammen und optimierst unsere Abläufe und Strategien.
- Du bist für alle Belange die erste Kontaktperson für unsere Partner*innen und koordinierst dich intern mit unseren Kolleg*innen aus anderen Abteilungen, denn du bist hauptverantwortlich für das Gelingen von Projekten, Marketingaktionen, Pressemitteilungen etc.
- Du verarbeitest und verantwortest relevante Reportings für den internen sowie

externen Gebrauch.

Anforderungen

- Du verfügst über (erste) Erfahrung im Business Development und Key Account Management idealerweise mit Schwerpunkt auf HoReCa- und Foodservice-Partnerschaften (z.B. Cafés, Fast Food Ketten oder Restaurants).
- Du liebst die Arbeit mit Partner*innen am Telefon und verfügst über ein sicheres Zahlenverständnis
- Du hast hervorragende Kommunikationsfähigkeiten mit ausgezeichnetem Verständnis für das Betreiben eines erfolgreichen Betriebs und der Fähigkeit, langfristige Beziehungen zu Stakeholdern aufzubauen.
- Du bist in der Lage, Erkenntnisse aus Daten zu gewinnen und diese den Betrieben für Upselling und Optimierungsempfehlungen zu präsentieren.
- Du bist in der Lage, funktionsübergreifend zu arbeiten, um Strategien für das Wachstum von Key Accounts zu entwickeln.
- Die gängigen Sales-Tools (z.B. Salesforce) sind dir idealerweise bekannt und du weißt mit ihnen umzugehen.
- Du bist verhandlungsstark und lösungsorientiert und zeigst dies auch in deinem bisherigen Werdegang.
- Du sprichst fließend Deutsch (mind. C1) und sehr gutes Englisch (mind. B2).
- Du bist begeistert von einem sich ständig verändernden Umfeld, das ein Scale-up-Unternehmen kennzeichnet.
- Du bist proaktiv und in der Lage, dein eigenes Arbeitspensum effizient zu organisieren, aber schöpfst auch Energie aus der Zusammenarbeit im Team.
- Du hast eine Leidenschaft für Nachhaltigkeit und die Rettung von Lebensmitteln.

Benefits

- Überdurchschnittliche finanzielle Unterstützung bei der betrieblichen Altersvorsorge
- Monatlich 50€-Sachbezug in Form eines Benefitsy-Abos zum Einlösen bei Spotify, Rewe, Ikea, Urban Sports Club uvm.
- Kostenfreier Mental Health Support mit nilo.health
- Regelmäßige Team und Social Events
- Jeweils den ersten Kinderkrankentag bezahlen wir voll
- Förderung berufsbegleitender Qualifizierungen und individuelle Weiterbildungs-möglichkeiten durch unser internes Learning & Development Program
- Unser Shareback-Programm: Du bekommst bis zu drei bezahlte Arbeitstage pro Jahr für ehrenamtliche Tätigkeiten im Bereich der Lebensmittelrettung
- Flexible Vertrauensarbeitszeit und Home-Office-Möglichkeit in Absprache mit deinem Team
- Rette mit uns gemeinsam Überraschungstüten: Die ersten 10 gehen auf uns und jedes Jahr gibt es einen Gutschein für 12 weitere Überraschungstüten!

Unsere Werte

- We win together
- We raise the bar
- We keep it simple
- We build a legacy
- We care

Bewerbungsprozess

Dann sind wir gespannt auf deinen Lebenslauf und dein persönliches Anschreiben, in dem du uns erzählst, warum du perfekt zu Too Good To Go passt! Wir freuen uns auch auf deine Bewerbung, wenn du die Ansprüche (noch) nicht zu 100 % erfüllst, aber die Motivation mitbringst, dir die nötigen Fähigkeiten anzueignen. Wir begrüßen alle Bewerber*innen, ungeachtet der Geschlechtsidentität, sexuellen Orientierung, Religion, Ethnizität, nationalen Herkunft, Migrationsgeschichte sowie des Familienstandes, des Alters und der körperlichen oder kognitiven Fähigkeiten. Im Sinne der Gleichberechtigung bitten wir dich auch, auf ein Foto zu verzichten.

A Movement for Everyone. We want to inspire and empower everyone to fight food waste together. With that mission, it's only natural that we want to build a diverse and inclusive team of highly capable individuals who are passionate about doing things in a better way. We strongly believe we all excel and are more creative when we're allowed to be ourselves, and we're committed to a culture where all of us belong.

We are an equal opportunity employer and all employment is decided on the basis of qualifications, merit and business need. If you need reasonable accommodation at any point in the application or interview process, please let us know.

- **Anstellungsart:** Befristetes Arbeitsverhältnis
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** 1 - 2 Jahre

Einsatzort: Berlin / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: Too Good To Go GmbH
Köpenicker Straße 154A
10997 Berlin, Deutschland

Online-Bewerbung:

https://job-boards.greenhouse.io/toogoodtogo/jobs/6530912003?gh_src=8e93ff5f3us

Ursprünglich veröffentlicht: 14.04.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100144319>