

RETTERGUT

KEY ACCOUNT MANAGER (w/m/d)

Flexibles Eintrittsdatum / Vollzeit gesucht

Über uns

Wir sind ein grünes Food-Startup aus Berlin. Ein bunter Haufen von Lebensmittelrettern mit dem gemeinsamen Ziel, die Verschwendung von Lebensmitteln der Vergangenheit angehören zu lassen. Der Gedanke hinter unserer Marke RETTERGUT ist so einfach wie der Name: Lebensmittel retten und damit der Umwelt etwas Gutes tun.

Wir suchen begeisterungsfähige Menschen, die mit uns die Welt gemeinsam ein Stück nachhaltiger machen!

Wir sind mittlerweile mit unseren Produkten in über 4.000 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gelistet. Ein Ende des Wachstums ist noch lange nicht in Sicht. Es gibt noch viel zu tun, sei ein Teil der Erfolgsgeschichte. Mehr Infos: www.rettergut.de

Deine Rolle

- Als Vertriebsexperte übernimmst du Verantwortung für sämtliche Vertriebsaktivitäten. Das höhere Ziel: eine flächendeckende Präsenz im deutschen Retail.
- Du baust den Innendienst & Außendienst strategisch und operativ mit auf, betreust eigenständig die zentralgesteuerten Key Accounts und stellst sicher, dass sämtliche Maßnahmen auf das höhere Ziel einzahlen.
- Durch dein fundiertes Wissen und bisherige Berufserfahrung gestaltest du skalierbare Prozesse und schaffst KPIs zu Controlling-Zwecken.
- Als wachstumsorientierter Problemlöser stehst du niemals still und suchst immer wieder nach neuen Absatzmöglichkeiten, um unsere Mission im deutschen Lebensmitteleinzelhandel zu verankern.

Dein Skillset

- Du liebst es zu verkaufen und mit Feuer und Flamme eine Mission zu transportieren, die über das Produkt selbst hinausgeht. Für diesen Job brauchen wir jemanden mit Vertriebserfahrung (> 1-2 Jahre wünschenswert). Bonuspunkte bekommst du, wenn du Key Account im LEH gelernt hast.
- Du besitzt eine ordentliche Portion Empathie und nutzt diese, um dein Gegenüber zu verstehen und mit den richtigen Ideen unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen.
- Du übernimmst gerne Verantwortung und liebst Herausforderungen. Zusätzlich bringst Du ein hohes Maß an Flexibilität und Mobilität mit.
- Du verbindest „Start-up-Spirit“ mit Hands-on-Mentalität: Mit gesundem Pragmatismus und Weitsicht gestaltest du unser Unternehmenswachstum aktiv mit. Dabei legst du Wert auf strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten und bringst Erfahrung im Umgang mit KPI-Systemen mit.
- Den sicheren Umgang mit gängigen Office Anwendungen bist du gewöhnt.
- Du besitzt einen Führerschein, bist ein sicherer Fahrer und bringst Freude am Autofahren mit.

Was wir bieten

- Mach einen Unterschied: Dir stehen alle Türen offen, um unseren Vertrieb und unsere Unternehmenskultur in den nächsten Jahren entscheidend mitzugestalten und auf ein neues Level zu heben.
- High Impact: Du wirst hochmotivierte Teams und viele kreative Köpfe vorfinden, die mit Dir gemeinsam den FMCG-Markt revolutionieren möchten.
- Nachhaltiges Wachstum: Der Grundstein ist gelegt, proof of concept vorhanden, jetzt wird skaliert! Sei Teil der spannendsten Wachstumsphase unseres Unternehmens: Wir garantieren steile Lernkurven, abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgaben mit Verantwortung ab dem ersten Tag.
- Mehr als ein Job: Wir wollen das beste Team der Welt aufbauen – auch deshalb haben wir uns schon früh Gedanken über unsere Organisations- und Unternehmenskultur gemacht. Bei uns gibt es keine Hierarchien, wir glauben stattdessen an Ownership und maximalen Freiraum.

So bewirbst du dich bei uns

Bitte schick uns deine Bewerbung per E-Mail (jobs@doerrwerk.de, zu Händen Philipp Prechtner) inklusive Lebenslauf. Bitte teile uns auch den für dich idealen Einstellungszeitpunkt mit und deine gewünschte Gehaltsvorstellung.