

RETTERGUT

Sales Manager FMCG (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 gemeinsam der Lebensmittelverschwendung den Kampf ansagen. Lasst uns die Welt ein Stück nachhaltiger machen!

Hier ein Link zu einem Video, das dir einen ersten Eindruck gibt:

https://www.youtube.com/watch?time_continue=4&v=xJ0aOPQgqA8&feature=emb_logo

Deine Rolle

- Als erfahrener Vertriebsexperte übernimmst du Verantwortung für sämtliche Vertriebsaktivitäten. Das höhere Ziel: eine flächendeckende Präsenz im deutschen Retail und Internationalisierung.
- Du baust den Innendienst 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 kennst und verstehst die Welt des deutschen LEH. Du weißt, was Einkäufern wichtig ist, welche Herausforderungen einen auf dem Weg von Streckenlistung zu nationaler Listung erwarten und planst aktiv Maßnahmen, um diesen zu begegnen.
- Du liebst es zu verkaufen und mit Feuer und Flamme eine Mission zu transportieren, die über das Produkt selbst hinausgeht.
- Du übernimmst gerne Verantwortung.
- 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.

Was wir bieten

- Mach einen Unterschied: Dir stehen alle Türen offen, um unseren Vertrieb und unsere Unternehmenskultur in den nächsten Jahren entscheidend mitzugestalten
- 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 Projekte 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 Stefan Prechtner) inklusive Lebenslauf. Bitte teile uns auch den für dich idealen Einstellungszeitpunkt mit und deine gewünschte Gehaltsvorstellung.