(Junior) Retail Operations Specialist – Key Accounts (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.

(Junior) Retail Operations Specialist – Key Accounts (gn)

Deine Rolle in unserem Team

Als (Junior) Retail Operations Specialist – Key Accounts (gn) bist du Teil des Supermarket Key Account Teams und unterstützt bei der Betreuung und Weiterentwicklung unserer Key Account Betriebe im Bereich Lebensmitteleinzelhandel. Du arbeitest sowohl projektbezogen als auch mit einem eigenen Portfolio an nationalen Standorten.

Das tust du wie folgt

- Du akquirierst neue Partner*innen im Lebensmitteleinzelhandel – proaktiv per Telefon und E-Mail – und begeisterst sie für die Zusammenarbeit mit Too Good To Go.
- Du unterstützt das Key Account Outbound Team, indem du Außendiensttermine sorgfältig vorbereitest und nachbereitest, damit unsere Besuche bei Partner*innen bestmöglich verlaufen.
- Du bist proaktiv per Telefon und E-Mail in Kontakt mit deinen wichtigsten Bestandspartner*innen. Dabei baust du eine starke Beziehung zu unseren Partnerbetrieben auf, verstehst ihre Bedürfnisse und gehst darauf ein.
- Du erarbeitest, gemeinsam mit den Key Account Manager*innen, Strategien zur Verbesserung unserer KPI und Prozesse, und verlierst dabei die Effizienz und Skalierbarkeit unserer Arbeit nicht aus den Augen.
- Du führst gezielte Analysen durch, identifizierst Potenziale zur Optimierung unserer Partnerschaften und setzt daraus abgeleitete Maßnahmen strukturiert um.
- Du planst und führst Calling-Aktionen zur Performance-Optimierung aus und sorgst für messbare Verbesserungen
- Du bringst dich aktiv in teamübergreifende administrative und organisatorische

Aufgaben ein und sorgst für einen reibungslosen Ablauf im Tagesgeschäft.
- Du arbeitest innerhalb des Key Account Teams eng mit verschiedenen Subteams und Bereichen zusammen, um Herausforderungen früh zu erkennen, Synergien zu fördern und bestehende Abläufe zu verbessern.
- Du nutzt unsere internen Tools (z. B. Salesforce und Looker) für deine tägliche Arbeit und erstellst Reports und Auswertungen, die als Entscheidungsgrundlage für strategische Maßnahmen dienen.
- Du findest kreative Mittel und Wege, unsere Botschaft an die Partnerbetriebe zu übermitteln.

Das bringst du mit

- Leidenschaft für unsere Mission: Du bist begeistert davon, Lebensmittelverschwendung zu bekämpfen und so einen Beitrag gegen die Klimakrise zu leisten.
- Kommunikationstalent (schriftlich und verbal): Du stellst in Telefonaten effektiv und schnell eine Verbindung zu Partner*innen her und erzielst so die gewünschten Ergebnisse. Du bist somit in der Lage, sowohl persönlich am Telefon als auch per E-Mail zu überzeugen und gleichzeitig hast du auch Spaß an der Sache!
- Branchenverständnis: Du kennst die Strukturen und Abläufe im deutschen Lebensmitteleinzelhandel – idealerweise durch eigene Erfahrung in der Branche – und verstehst, wie Entscheidungen auf Filialebene getroffen werden.
- Du kommunizierst fließend auf Deutsch und Englisch.
- Du hast fundierte Kenntnisse in Excel/Google Sheets bzw. Affinität zur Arbeit mit System und Daten.
- Organisationstalent: Du kannst dich gut organisieren und weißt, wie du deine Prioritäten setzen musst, damit du den größtmöglichen Impact erzielen kannst.
- Idealerweise erste Erfahrung im Account Management, möglicherweise sogar mit Schwerpunkt im Lebensmittel-Einzelhandel.
- Teamgeist: Du bist ein/e Teamplayer:in, der/die gerne in einem Team sowie auch teamübergreifend zusammenarbeitet und einen Beitrag zum gemeinsamen Erfolg beitragen möchte
- Positive und proaktive Einstellung: Du hast eine positive und proaktive Haltung und fühlst dich in einer schnell wachsenden Organisation wohl.
- Komfort im Umgang mit wiederkehrenden Aufgaben: Du weißt, dass jede Aufgabe dazu beiträgt, Lebensmittel vor der Verschwendung zu retten.

Das erwartet dich bei uns

- Überdurchschnittliche finanzielle Unterstützung bei der betrieblichen Altersvorsorge
- Monatlich 50€-Sachbezug in Form eines Gutscheins zum Einlösen bei Spotify, Rewe, Ikea, Urban Sports Club uvm.
- 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

Bereit, Teil unserer Mission zu werden?

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.

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Jahresgehalt:** 39.000–46.000 €
- **Berufserfahrung:** 1 - 2 Jahre

Einsatzort: 10997 Berlin / 100% remote, Deutschland

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

WWW: http://toogoodtogo.de

Ansprechpartner: Global Talent Acquisition Specialist, Kezia Bastian
Telefon: 4915 752 379 326
E-Mail: kbastian@toogoodtogo.de

Online-Bewerbung: https://grnh.se/6c9468ad3us

Ursprünglich veröffentlicht: 05.05.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: https://www.greenjobs.de/a100144745