Inside Sales Specialist - Telesales (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.

Du startest ab sofort und unbefristet. Das Gehalt inkl. Bonus bei 100 % Zielerreichung liegt zwischen 46.000 und 52.000 Euro brutto im Jahr (75 % Fixum, 25 % Bonus).

Inside Sales Specialist (gn) - Telesales

Deine Rolle in unserem Team

Du bist dafür verantwortlich, Tag für Tag neue und interessante Partner*innen von unserem Konzept zu begeistern und somit das Angebot an Betrieben in der App zu erweitern und somit die Welt – eine gerettete Mahlzeit nach der anderen – ein gutes Stück besser zu machen!

- Du **akquirierst neue potenzielle Partner*innen** für unsere App und wirbst selbstständige bzw. kleine Ketten an Restaurants, Cafés, Bäckereien und Lebensmittelhändler*innen innerhalb deines Gebietes an **(100% Telesales)**.
- Du führst neue Partner*innen in das Konzept von Too Good To Go sowie in den Umgang mit der App ein und berätst sie bei der Suche nach der bestmöglichen Lösung für überschüssige Lebensmittel.
- Deinen gewonnenen Partner*innen leistest du im ersten Monat Support und stellst sicher, dass auch das letzte Stückchen Kuchen gerettet wird.
- Gewissenhaft pflegst du deine Aktivitäten in unserem **CRM-System Salesforce,** legst großen Wert auf Pipeline-Hygiene und hast deine Ziele eigenständig im Blick.
- Du kooperierst eng mit dem Rest des Sales-Teams

Das bringst du mit

- Du verfügst über erste **Sales-Vorerfahrung.**
- Du überzeugst mit Begeisterung am Telefon, um neue Partnerbetriebe mit an Bord zu holen.
- Du gehst **authentisch**, **offen** und **herzlich** auf Menschen zu und hast ein selbstbewusstes und proaktives Auftreten.
- Du kannst mit Leichtigkeit viele Kontakte gleichzeitig betreuen und scheust dich nicht vor Ablehnungen. Dieser Job verlangt **Fleiß, Ehrgeiz** und **Einsatzbereitschaft**.
- Du verfügst über ein hohes Maß an **Eigenständigkeit, Struktur und Zahlenaffinität** und sorgst gewissenhaft für ein transparentes und ordentliches Tracking deiner Arbeit. Erfahrungen im Pipeline-Management (mit Salesforce) sind ein Plus.
- Du verfügst über einen ordentlichen Drive, forderst dich gerne selbst heraus, deine monatlichen Sales-Targets zu übertreffen.
- Du stehst voll und ganz hinter unserer Philosophie und suchst einen Job mit Sinn.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse (C2) und gute Englischkenntnisse (B2). Weitere Sprachen (z.B. Arabisch, BKS, Türkisch) sind ein Plus, aber kein Muss!

Unsere Werte

- We Win Together
- We Raise the Bar
- We Keep It Simple
- We Build A Legacy
- We Care

Das bieten wir dir

Werde Teil unseres großartigen Teams, um gemeinsam zu wachsen und dabei mit Leidenschaft und Spaß ans Werk zu gehen. Unser Angebot:

- Vergünstigte Mitgliedschaften für den Urban Sports Club oder ein monatliches Budget auf der Edenred Shopping Card.
- Flexible Vertrauensarbeitszeit mit Freiheit bei der Planung deiner eigenen Agenda.
- Hybrid Work
- Förderung berufsbegleitender Weiterbildungen und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten durch unser eigenes Learning & Development Programm.
- Wir unterstützen dich finanziell bei der betrieblichen Altersvorsorge.
- Arbeitsausstattung: Macbook + Iphone
- Urlaub: 30 Tage
- Wir leben eine aktive Feedback- und Fehlerkultur mit einer offen und ehrlichen Kommunikation.
- Du bekommst von uns einen voll bezahlten Kinder-Krankentag.
- Unser Shareback-Programm: Du bekommst drei voll bezahlte Arbeitstage für ehrenamtliche Tätigkeiten im Bereich Lebensmittelrettung.

- Ein umfangreiches und strukturiertes Onboarding in unserem Berliner Office.
- Rette mit uns gemeinsam Überraschungstüten. Die ersten 10 gehen auf uns!

Du möchtest ein Teil unserer großartigen Mission werden?

Dann freuen wir uns auf deinen **Lebenslauf** und dein persönliches **Anschreiben**, in dem du uns erzählst, warum du perfekt zu Too Good To Go passt!

Im Sinne der Gleichberechtigung bitten wir dich, bei deiner Bewerbung auf ein Foto zu verzichten.

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

Too Good To Go hat es sich zum Ziel gesetzt, ein menschlich, wirtschaftlich und sozial nachhaltiges Unternehmen zu sein. Daher sind wir bereits ein zertifiziertes B-Corp-Unternehmen.

Die perfekte Bewerberin oder den perfekten Bewerber gibt es nicht - wir freuen uns auf deine Bewerbung, auch wenn du die Ansprüche (noch) nicht zu 100 % erfüllst, du aber die Motivation mitbringst, dir die nötigen Fähigkeiten anzueignen. Wir begrüßen Bewerber*innen verschiedenster Hintergründe, ungeachtet der Geschlechtsidentität, sexuellen Orientierung, Religion, Ethnizität, nationaler Herkunft, Migrationsgeschichte sowie des Familienstandes, des Alters und der körperlichen oder kognitiven Fähigkeiten.

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:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Jahresgehalt:** 46.000–52.000 €

Einsatzort: Berlin / hybrid, Deutschland

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

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

Online-Bewerbung:
https://job-boards.greenhouse.io/toogoodtogo/jobs/6266353003?gh_src=56b8c0093us

Ursprünglich veröffentlicht: 18.06.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: https://www.greenjobs.de/a100145839