Senior Business Development Manager*in Supermarkets

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.

Senior Business Development Manager*in Supermarkets

Deine Rolle in unserem Team

- Dein Ziel ist es, neue Partnerunternehmen von unseren Lösungen zu überzeugen.
- Dein Fokus liegt auf der Zusammenarbeit mit Unternehmen aus dem Bereich des Lebensmitteleinzelhandels.
- Du bist ein Gesicht von Too Good To Go und trägst unser Konzept eloquent und mit Freude in Telefonaten, Mails und (digitalen) Meetings vor - ab und zu auch auf Messen oder anderen Veranstaltungen.
- Du verstehst und analysierst weitreichende, zentralisierte und dezentralisierte Organisationsstrukturen sowie komplexe Franchise-Konstrukte im Lebensmitteleinzelhandel
- Die Erarbeitung umfassender Stakeholder Mappings fällt dir leicht, du recherchierst relevante Kontakte und verlierst dabei nicht den Überblick.
- Deine Sales Pipeline ist zu jeder Zeit up-to-date und du denkst immer einen Schritt voraus
- Von der Erstansprache bis zum Roll-Out bist du eine der Hauptansprechpersonen für unsere Partner*innen und alle internen Stakeholder*innen (Sales-Team, Operations, Marketing- & Rechtsabteilung).
- Du führst und betreust gemeinsam mit unseren Key Account Manager*innen bestehende Partnerunternehmen professionell und bleibst am Ball, wenn es darum geht, Key Accounts strategisch weiterzuentwickeln und neue Business-Möglichkeiten zu identifizieren.
- Du erarbeitest und verantwortest relevante Reportings für den internen und externen

Gebrauch.
- Durch deine vertrauensvolle und enge Beziehung mit unseren Partner*innen sorgst du dafür, dass sie die beste Too Good To Go-Erfahrung machen.

Das bringst du mit

- Du verfügst über weitreichende Sales-Erfahrung im B2B-Bereich und liebst die Herausforderung Partner*innen für unsere Sache zu gewinnen
- Du hast bereits Erfahrungen im Lebensmitteleinzelhandel gesammelt und bringst ein entsprechendes Wissen aus dieser Branche mit
- Bonus: Du bringst Erfahrungen aus der Praxis mit in der Zusammenarbeit mit EDEKA
- Deine hohe Selbstmotivation zeichnet dich aus.
- Du bist überzeugend, verhandlungsstark und lösungsorientiert.
- Du bist strukturiert und bringst ein hohes Maß an Selbstorganisation mit, ohne dabei deine Flexibilität zu verlieren.
- Du bringst analytische Fähigkeiten und ein sicheres Zahlenverständnis mit, bist datenorientiert, organisiert und scheust dich nicht vor den gängigen Sales-Tools (Excel, Looker). Idealerweise hast du bereits Erfahrung mit Salesforce.
- Du kommunizierst fließend auf Deutsch und Englisch.
- Du kannst klar und verständlich kommunizieren und Anleitungen formulieren. Komplizierte Strukturen und Prozesse verständlich zu erklären, fällt dir leicht.
- Du identifizierst dich mit unserer nachhaltigen und offenen Marke, deine Arbeit zeichnet sich durch ein respektvolles Miteinander und offenes Mindset aus.
- Du identifizierst dich stark mit unserer Mission und möchtest deinen Teil dazu beitragen, Lebensmittel zu retten. Du bringst ein hohes Maß an Teamfähigkeit mit und verstehst, dass wir nur gemeinsam als Team erfolgreich sein können.

Das erwartet dich bei uns

- 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 Weiterbildungsmöglichkeiten 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 auf Deutsch 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.

#LI-AS

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.

- **Arbeitszeit:** Vollzeit

Einsatzort: Berlin / hybrid, Deutschland

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

Ansprechpartner: Kezia Bastian

Online-Bewerbung:
https://job-boards.greenhouse.io/toogoodtogo/jobs/6658472003?gh_src=spxh0q383us

Ursprünglich veröffentlicht: 24.07.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: https://www.greenjobs.de/a100146654