

Key Account Manager*in

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.

Key Account Manager*in

Aufgaben

Beziehungspflege und Betreuung bestehender Partner*innen in den Segmenten Supermarket & Bakery

- Du betreust bestehende Key Accounts professionell und verantwortest die Partner Strategie, sowie die Steuerung und Steigerung des Umsatzes in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit Konzernzentralen, aber auch Regional- und Bezirksleitungen.
- Durch deine verbindliche und zuverlässige Arbeitsweise führst du gewachsene Beziehungen weiter und baust enge und nachhaltige Beziehung mit unseren Partner*innen auf und sorgst so dafür, dass sie die beste Too Good To Go-Erfahrung machen.
- Du bist für alle Belange die erste Kontaktperson für unsere Partner*innen und koordinierst dich intern mit unseren Kolleg*innen aus anderen Abteilungen, denn du bist hauptverantwortlich für das Gelingen von Projekten, Marketingaktionen, Veranstaltungen, Pressemitteilungen etc.
- Du bist ein Gesicht von Too Good To Go und trägst unser Konzept mit Freude auf (digitalen-) Messen, Veranstaltungen und in Meetings vor.
- Du begleitest unser Akquise Team bei den Roll-Outs neuer Key Accounts.

Analyse und Strategie zur Weiterentwicklung der Partnerschaften

- Du erstellst und analysierst relevante Reportings für interne und externe Zwecke, um die Performance transparent darzustellen und datenbasierte Entscheidungen zu ermöglichen.

- Du entwickelst und implementierst Growth-Strategien, die sowohl auf die Bedürfnisse unserer Partner*innen als auch auf unsere internen KPIs abgestimmt sind.
- Du arbeitest eng mit allen Bereichen - national und international - zusammen und optimierst Prozesse und entwickelst Strategien zur langfristigen Weiterentwicklung der Partnerschaften.

Anforderungen

- Du identifizierst dich stark mit unserer Mission und möchtest deinen Teil dazu beitragen, Lebensmittelverschwendung zu reduzieren.
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Key Account Management (plus idealerweise auch im Sales) und hast bereits Erfolge mit Key Accounts erzielt.
- Du liebst die Arbeit mit Partner*innen und verfügst über ein sicheres Zahlenverständnis
- Die gängigen Sales-Tools sind dir bekannt und du weißt mit ihnen umzugehen.
- Du bist verhandlungsstark und lösungsorientiert und zeigst dies auch in deinem bisherigen Werdegang.
- Du kommunizierst fließend auf Deutsch und Englisch - wir sind in ganz Europa aktiv und es gibt viele Möglichkeiten, sich mit deinen internationalen Kolleg*innen auszutauschen.
- Du bist ein absoluter Team-Player und arbeitest gerne in einem crossfunktionalen Team.

Benefits

- 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

Bewerbungsprozess

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!

Job Ref: #LI-AS1

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

Einsatzort: Berlin / hybrid, Deutschland

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

Online-Bewerbung:

https://job-boards.greenhouse.io/toogoodtogo/jobs/6673534003?gh_src=ijsh7yqm3us

Ursprünglich veröffentlicht: 08.08.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100147038>