

Business Development Executive (gn) Außendienst

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.

Business Development Executive (gn) - Außendienst

Location: Remote aus Frankfurt, Düsseldorf, Gelsenkirchen oder Dortmund

Deine Rolle in unserem Team

Dein Ziel ist es, innerhalb deiner Region z.B. EDEKA- und Rewe-Märkte sowie Ketten ab 25 Standorten auf unsere Plattform zu holen. Dafür entwickelst du Strategien zur Partner-Ansprache und -akquise.

- Du baust eigenverantwortlich dein Portfolio mit neuen Supermärkten in deiner Region aus und arbeitest beständig daran, die Beziehungen zu unseren Partnerstores auszuweiten.
- Du baust dir ein stetig wachsendes Netzwerk innerhalb deiner Region auf und begeisterst die Partner*innen sowohl am Telefon als auch vor Ort im Markt für Too Good To Go.
- Zusammen mit dem Team planst du gezielte regionale Sales-Aktionen.
- Du hast immer einen guten Mix in deiner Pipeline - vom kleinen City-EDEKA bis hin zu Multi-Filialist*innen hast du alle im Blick.
- Du behältst den Überblick über deine Ansprechpartner*innen und die nächsten Schritte.
- Du kennst deine Zahlen und präsentierst deine Erfolge bei der Rettung von Lebensmitteln.
- Du bist ein Gesicht von Too Good To Go und trägst unser Konzept mit Freude auf

(digitalen) Messen, Veranstaltungen und in Meetings vor.

Anforderungen

- Du bist stark in der Kommunikation und hast Freude daran, vor deinen Ansprechpartnern*innen zu präsentieren.
- Nachgewiesene Sales-Erfahrung mit der Fähigkeit, Beziehungen aufzubauen, Vertrauen zu schaffen und Geschäftsabschlüsse mit unterschiedlichen Senior-Stakeholdern erfolgreich umzusetzen
- Ausgeprägtes kommerzielles Verständnis sowie Erfahrung im Lebensmitteleinzelhandel.
- Du suchst immer nach den richtigen Ansprechpartner*innen und der nächsten Gelegenheit, die uns weiterbringen können. Bonus: Idealerweise kannst du auf ein großes Netzwerk innerhalb der LEH-Welt zurückgreifen und verstehst die internen Entscheidungswege.
- Erfahrung in Verhandlungsführung sowie in der Erstellung und Präsentation überzeugender, wirkungsvoller Pitches
- Hohe Resilienz und Motivation im Umgang mit ambitionierten Zielen und KPIs
- Echte Leidenschaft für unsere Mission und nachhaltiges Wirtschaften
- Sehr gute organisatorische Fähigkeiten sowie eine strukturierte, eigenständige Arbeitsweise
- Von Vorteil: Grundkenntnisse in **Datenanalyse** und **Google Workspace**, z. B. zur Erstellung von Performance-Reports, Forecasts und zur Identifikation von Trends und Optimierungspotenzialen

Benefits

Work Flexibility

- Hybrid Work (2 Tage Homeoffice)
- Flexible Arbeitszeiten
- Betriebliche Altersvorsorge und Betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung nach der Probezeit
- Additional days off for significant life events

Celebrate and Socialise

- Regelmäßige Veranstaltungen wie Sommer- und Winterfeiern
- TGTG-Gutscheine im Wert von 50 Euro
- Unser Shareback-Programm: Du bekommst drei voll bezahlte Arbeitstage für ehrenamtliche Tätigkeiten im Bereich Lebensmittelrettung.
- Women in the Workplace, P.R.I.D.E., People of Colour and Functionally Diverse Employee Resource Groups
- Wir leben eine aktive Feedback- und Fehlerkultur mit einer offen und ehrlichen Kommunikation.

- Ein umfangreiches und strukturiertes Onboarding in unserem Berliner Office.

Local Benefits

- Ein faires Fixgehalt sowie ein Bonus, der deine Performance entlohnt
- Du bekommst von uns einen voll bezahlten Kinder-Krankentag.
- Vergünstigte Mitgliedschaften für den Urban Sports Club oder Gutscheine über Hrmony
- Jobrad
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten durch unser eigenes Learning & Development Programm.
- Arbeitsausstattung: Macbook + Iphone
- Urlaub: 27 Urlaubstage (+ 3 Tage nach Probezeit)

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!

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: 40, 45, 44 Frankfurt am Main, Düsseldorf, Gelsenkirchen, Dortmund / 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/7588344003?gh_src=n3e7akxy3us

Ursprünglich veröffentlicht: 20.01.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100150299>