

# Key Account Manager\*in

**Stellenanbieter:** reCup GmbH

## Wozu gibt es RECUP?

Wir setzen uns it aller Kraft für eine Zukunft ohne Einwegverpackungen ein und wollen so viele wie möglich für Mehrweg begeistern. Mit mehr als 20.000 Partnern sind wir Deutschlands führendes Mehrwegsystem für die Gastronomie – und wir expandieren weiter in ganz Europa. Denn es liegt jetzt in unserer aller Hand, dass unsere Umwelt und unser Ökosystem zukünftigen Generationen erhalten bleiben.

## Unsere Vision

Unsere Vision ist es, ein nachhaltiges und zirkuläres Ökosystem für eine Welt ohne Einweg Verpackungen zu kreieren.

## Aufgaben

RECUP ist Deutschlands führendes Mehrwegsystem für die Gastronomie. Wir setzen uns für eine Zukunft ohne Einwegverpackung ein und wollen gemeinsam mit Dir Mehrweg pushen.

Du übernimmst die volle Verantwortung für **Umsatz und Wachstum bei unseren Key Accounts**. Du entwickelst Strategien und Maßnahmen, die echten Mehrwert schaffen – für unsere Partner und für uns. Wir brauchen Dich – eine **erfahrene Persönlichkeit mit echter Sales-DNA**, die den **Change aktiv gestaltet**, das **Team inspiriert** und gemeinsam mit uns neue Maßstäbe setzt. Als Role Model treibst Du den Wandel voran und zeigst, wie Key Account Management wertebasiert und mit Impact funktioniert.

## DEINE AUFGABEN

- **Umsatz- und Wachstumsverantwortung:** Du übernimmst die volle Ergebnisverantwortung für Deine Key Accounts, entwickelst Strategien und Maßnahmen für nachhaltiges Wachstum und setzt diese um.
- **Strategische Account-Entwicklung:** Du identifizierst Potenziale, setzt Value-Selling-Ansätze um und baust bestehende Key Accounts aus.
- **Verhandlungsführung auf Augenhöhe:** Du überzeugst Entscheidungsträger mit klaren, wirkungsvollen Botschaften.
- **Datenbasierte Steuerung:** Du arbeitest mit KPIs, entwickelst Hypothesen und priorisierst Maßnahmen für maximale Wirkung.
- **Change aktiv gestalten:** Du gestaltest den Wandel zu mehr Ergebnisorientierung aktiv mit und bist immer auf der Suche nach Verbesserungen.
- **Projektmanagement:** Du koordinierst komplexe Projekte mit mehreren Stakeholdern und stellst eine reibungslose Umsetzung sicher.
- **Networking & Branchenexpertise:** Du baust ein starkes Netzwerk in der

Gastronomiebranche auf und verstehst die Bedürfnisse unserer Accounts.

## Anforderungen

- Du bringst **nachweisbare, mehrjährige Erfahrung** und Erfolge im **strategischen Ausbau großer Key Accounts mit Umsatzverantwortung** mit.
- Storytelling und Überzeugungskraft: Du zeichnest Dich durch Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft aus – auch komplexe Verhandlungen scheust Du nicht.
- **Unternehmerisches Mindset:** Du hast ein unternehmerisches Mindset mit Ergebnisverantwortung für Umsatz und Wachstum.
- **Analytisches und digitales Mindset:** Du hast Erfahrung mit CRM-Systemen (HubSpot von Vorteil), datenbasiertem Arbeiten und digitalen Vertriebskanälen.
- Du bringst **Projektmanagement-Kompetenz** für die Koordination von Projekten und mehreren Stakeholdern.
- **Branchenkenntnis Gastronomie** und ein **starkes Netzwerk** oder die Fähigkeit, eines aufzubauen.
- Und Du bringst mit, was uns ausmacht: **Herzblut** für die Sache, **Miteinander** und Team-Orientierung für eine gute Zusammenarbeit, **Transparenz & Integrität** in Deinem täglichen Tun sowie **Kawumms** für mutiges, engagiertes Handeln.

Nice to have:

- Vorzugsweise bist Du in München und kannst regelmäßig ins Büro kommen.

## Benefits

Eine verantwortungsvolle und **sinnstiftende** Arbeit mit echtem **Mehrwert für die Gesellschaft**. Ein schnell wachsendes, dynamisches Unternehmen, das viel **Entwicklungs- und Gestaltungsraum** sowie **flexible Arbeitsmodelle** für Dich bietet. Viel Raum für **selbstbestimmtes Arbeiten und Eigeninitiative**. Ein **persönliches, positives und professionelles Miteinander** und eine **offene Feedbackkultur**, die es allen erlaubt, auch mal Fehler zu machen - denn das gehört dazu.

In a nutshell:

- Ein dynamisches, wachstumsorientiertes Umfeld, in dem Deine Erfolge transparent honoriert werden.
- Die Chance, in einem Unternehmen mitzuwirken, das ökonomisches Wachstum mit nachhaltigem Impact vereint – und damit einen echten Unterschied macht.

Wo können wir noch besser werden?

Wir wollen diverser werden, weil wir daran glauben, dass wir unsere Vision nur durch Vielfalt erreichen und nur durch Vielfalt Innovation entstehen kann. Wir freuen uns daher über

Bewerbungen von Menschen mit internationaler Geschichte, Menschen aller Geschlechtsidentitäten, aller Altersgruppen, People of Color sowie Menschen mit Behinderung oder chronischer Krankheit.

Du willst mit uns Mehrweg-Geschichte schreiben?

Dann schicke uns ein kurzes, knackiges **Motivationsschreiben** sowie einen **Lebenslauf** über das Bewerbungsformular. Für uns zählen Deine Kompetenzen, Deine Erfahrungen und vor allem, ob Du Dich mit unseren Werten und unserer Unternehmenskultur identifizieren kannst. Da auch wir nicht vollständig vor unconscious Biases gefeit sind, bitten wir Dich, **kein Foto** mitzuschicken.

## **Bewerbungsprozess**

Wir freuen uns über Dein Interesse an RECUP. Bitte fülle das folgende kurze Formular aus. Solltest Du Schwierigkeiten mit dem Upload Deiner Daten haben, wende Dich gerne per Email an [bewerbung@recup.de](mailto:bewerbung@recup.de).

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit

**Einsatzort:** 81379 München / hybrid, Deutschland

**Stellenanbieter:** reCup GmbH  
Hofmannstraße 52  
81379 München, Deutschland

**Online-Bewerbung:** [https://recup.jobs.personio.de/job/2468790?\\_pc=606954#apply](https://recup.jobs.personio.de/job/2468790?_pc=606954#apply)

**Ursprünglich veröffentlicht:** 21.01.2026

**greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots:** <https://www.greenjobs.de/a100150338>