

Key Account Manager*in

Stellenanbieter: reCup GmbH

Wozu gibt es RECUP?

Wir setzen uns mit 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.
- Du zeichnest Dich durch eine **strukturierte, gewissenhafte** und **umsetzungsorientierte** Arbeitsweise aus.
- 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. (Die Stelle ist auch remote deutschlandweit möglich, sofern Du reisefreudig (ca. 1 mal im Monat) bist)
- **Branchenkenntnis Gastronomie** und ein **starkes Netzwerk**

Benefits

Job mit Sinn

Bei uns findest Du eine verantwortungsvolle, sinnstiftende und erfüllende Arbeit mit viel Raum zur Gestaltung und einem Umfeld, das Dich in Deiner Entwicklung fordert und fördert. Mit Mehrwert für Dich, die Gesellschaft und die Umwelt.

Team mit Herz

Durch inspirierende Teamformate leben wir auch hybrid echtes Miteinander und arbeiten mit Herzblut an unserer gemeinsamen Mission: Weekly All Hands Formate, Learning Sessions, Office-Tage und regelmäßige Onsite Events in München lassen uns miteinander wachsen.

Flexibilität

Als hybrid arbeitende Company bieten wir Dir viel Raum für Flexibilität um Arbeit und Alltag entlang Deiner Bedürfnisse zu organisieren: Flexible Arbeitszeiten oder fester Flow, Office-Space, Home Office oder eine kurze Zeit im EU Ausland?

Wir finden eine Lösung!

Selfcare

Deine Gesundheit liegt uns am Herzen! Über die Plattform openup bieten wir Dir direkten Zugang zu persönlicher Beratung durch lizenzierte Psycholog:innen und Gruppeneinheiten an. Mit urbansports und egym stehen Dir die Türen zu zahlreichen Sport- und Gesundheitsangeboten offen!

Learning und Development

Als Learning Organisation bieten wir Dir viele Entwicklungsräume für persönliches Wachstum und die Möglichkeit, eigenverantwortlich und kontinuierlich zu lernen sowie Deine Kompetenzen durch ein individuelles Schulungsbudget und den Zugang zu selbstgesteuerten Lernformaten weiterzuentwickeln.

Mehr für später

Wir bieten Dir eine professionelle Beratung rund um's Thema betriebliche Altersvorsorge an, die mit einem Arbeitgeberzuschuss unterstützt wird. So bist Du zukünftig und im Alter gut abgesichert.

Einfach sparen

Über Hrmony kannst Du Deine Essensbelege einreichen und im Monat bis zu 50 € mehr Netto bekommen. Auf Future Bens bieten wir Dir eine große Auswahl an Discounts für umweltbewusste Marken.

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.

Bewerbungsprozess

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.

Bei Fragen wende Dich gerne per Email an bewerbung@recup.de.

Der Bewerbungsprozess:

- Video-Call mit dem People + Organisation Termin (ca. 20-30 Minuten)
- Video-Call mit dem Teamlead Sales und Key Account Management (ca. 45-60 Minuten)
- Case Study + persönliches Kennenlernen (inkl. Teammitglieder) im Büro in München

Wir freuen uns auf Dich!

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit
- **Berufserfahrung:** 3 - 5 Jahre

Einsatzort: 81379 100% remote, Deutschland

Stellenanbieter: reCup GmbH
Hofmannstraße 52
81379 München, Deutschland

Ansprechpartner: People Business Partnerin, Babsi
Telefon: 0157 925 055 19

Online-Bewerbung: 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>