

(Senior) Key Account Manager*in

Stellenanbieter: RECUP GmbH

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

Key Account Manager*in

Du übernimmst die volle Verantwortung für **Umsatz** (im einstelligen Millionenbereich) **und Wachstum bei unseren Key Accounts im Segment der Systemgastronomie** (z.B. Burger King, LAP, IKEA) oder der Tankstellen (z.B. Aral, Shell).

Du betreust und baust unsere bestehenden Key Accounts aus, entwickelst Strategien und Maßnahmen, die echten Mehrwert schaffen – für unsere Partner und für uns. Wir brauchen Dich – eine **erfahrene Persönlichkeit**, die Key Account Management wertebasiert, mit Ergebnisverantwortung und Impact lebt.

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 ca. 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.

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 (z.B. NRR), 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.
- **Networking & Branchenexpertise:** Du baust ein starkes Netzwerk in der Gastronomiebranche auf und verstehst die Bedürfnisse unserer Accounts.

Was du mitbringst

- Du bringst **nachweisbare, mehrjährige Erfahrung** und Erfolge im **strategischen Ausbau von Key Accounts und der entsprechenden Umsatzverantwortung** mit.
- **Storytelling** und **Überzeugungskraft:** Du zeichnest Dich durch **Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick** und **Überzeugungskraft** aus – auch **in komplexen Verhandlungen**.
- **Unternehmerisches Mindset:** Du hast ein unternehmerisches Mindset mit Ergebnisverantwortung für Umsatz und Wachstum.
- Du zeichnest Dich durch eine **strukturierte, gewissenhafte** und **umsetzungsorientierte** Arbeitsweise aus.
- Du bist in **München (Umland)** vor Ort und hast Lust regelmäßig im Büro zu sein, um ein persönliches Miteinander zu leben, gemeinsam an wichtigen Dingen zu arbeiten und RECUP nach vorne zu bringen!
- Die Stelle ist auch in Teilzeit bis 32 Stunden/Woche möglich.
- 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:

- **Branchenkenntnis Gastronomie, insbesondere Systemgastronomie** (oder Tankstellen) und ein **starkes Netzwerk**

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 in Form eines variablen Gehalts transparent honoriert werden.

* Die Chance, in einem Unternehmen mitzuwirken, **das ökonomisches Wachstum mit**

nachhaltigem Impact vereint – und damit einen echten Unterschied macht.

Bewerbungsprozess

1. Virtueller Austausch mit People & Organisation (ca. 20-30 Min.)
2. Virtueller Austausch mit dem Fachbereich (ca. 45-60 Min.)
3. Persönliches Kennenlernen und Case Interview im Büro (ca. 120 Min.)

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.

Hier findest Du unsere Datenschutzbelehrung (https://drive.google.com/file/d/1TitHWWOTVndqFrJp61zZrUI0cww0-Wta/view?usp=share_link%20target=)

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

Einsatzort: München / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: RECUP GmbH
Isarwinkel 2
81379 München, Deutschland

Ansprechpartner: People + Organisation, Babsi
Telefon: 0157 925 055 19

Online-Bewerbung:

<https://t.gohiring.com/h/ef79fb3c38b3d04868e9daf23bdcee87a1090450bab4a3981a6ff80a88078a37>

Ursprünglich veröffentlicht: 24.04.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100152409>