

Head of Key Account Management & Customer Success (all genders)

Stellenanbieter: RECUP GmbH

RECUP ist Deutschlands marktführende Mehrwegsystem für die Gastronomie. Wir setzen uns für eine Zukunft ohne Einwegverpackung ein und wollen gemeinsam mit Dir Mehrweg zum Standard machen.

Als Head of Key Account Management & Customer Success verantwortest Du **Umsatz und Wachstum unserer Key Accounts** ebenso wie den **Erfolg aller RECUP-Kund:innen - von den größten Ketten bis zum einzelnen Café**. Du führst das Key-Account- und das Customer-Success-Team und machst aus Partnerschaften nachhaltiges Wachstum – für unsere Partner und für uns. Du berichtest dabei direkt an die Geschäftsführung.

Wir brauchen Dich – eine erfahrene Persönlichkeit, die Key Account Management und Customer Success wertebasiert, mit Ergebnisverantwortung und Impact lebt.

Aufgaben

- **Umsatz- & Wachstumsverantwortung:** Du verantwortest Umsatz und Net Revenue Retention unserer Key Accounts und baust sie strategisch aus.
- **Value-Selling & Verhandlung:** Du identifizierst Potentiale und hast die Gesamtverantwortung darüber, wie wir Entscheider:innen auf Augenhöhe überzeugen und wertebasiert komplexe Verhandlungen meistern.
- **Customer Success über alle Segmente:** Onboarding, Aktivierung, Engagement, Retention & Churn-Prevention - von High über Low bis Tech Touch, inklusive Verantwortung für die Mehrwegquote.
- **Führung und Struktur:** Du führst das Key-Account-Success Team mit Teamlead und das Customer-Success-Team direkt. Im Customer Success gestaltest Du aktiv die Teamstruktur: von der heutigen Aufstellung hin zu einer skalierbaren, zukunftsfähigen Organisation.
- **Datenbasierte Steuerung:** Du arbeitest mit KPIs (Umsatz, NRR, Churn, Health Score), entwickelst Hypothesen und priorisierst auf Wirkung.
- **Change aktiv gestalten:** Du treibst die Zusammenarbeit mit Sales, Ops, CX, Product & Tech und gestaltest den Wandel zu mehr Ergebnisorientierung.

Anforderungen

- Mehrjährige, nachweisbare Erfahrung im strategischen Key Account Management mit Umsatzverantwortung und relevante Erfahrung im Customer Success
- Führungserfahrung über mehrere Teams hinweg - idealerweise Key Account Management und Customer Success
- Value-Selling, Verhandlungs- & Storytelling-Stärke sowie ein unternehmerisches,

ergebnisorientiertes Mindset

- Ausgeprägte Daten Affinität und eine strukturierte, gewissenhafte, umsetzungsstarke Arbeitsweise
- Du bist in München (Umland) vor Ort und hast Lust, regelmäßig (2–3x pro Woche) im Büro zu sein
- Herzblut für die Sache, Team-Orientierung, Transparenz & Integrität sowie Kawumms für mutiges, engagiertes Handeln

Nice to have: Branchenkenntnis Gastronomie / Foodservice / Tankstellen und ein starkes Netzwerk.

Benefits

- Die Chance, in einem Unternehmen mitzuwirken, das ökonomisches Wachstum mit nachhaltigem Impact vereint – und damit einen echten Unterschied macht.
- Ein dynamisches, wachstumsorientiertes Umfeld
- Flexible Arbeitsmodelle (flexible Arbeitszeiten, remote work)
- Entwicklungs- und Gestaltungsraum
- Ein persönliches, positives und professionelles Miteinander und eine offene Feedbackkultur
- Kooperationen mit Wellpass, Urban Sports Club, Open Up und Future Bens.

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.

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.

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

Einsatzort: München / hybrid, Deutschland

Stellenanbieter: RECUP GmbH
Isarwinkel 2

81379 München, Deutschland

Online-Bewerbung:

<https://t.gohiring.com/h/b19d373f1413bd455a5cf09f91f18a2e984f1e83978edd5a208682e18e01bae2>

Ursprünglich veröffentlicht: 30.06.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100153648>