

Sales Manager*in (w/m/d)

Bei Too Good To Go träumen wir von einer Welt, in der produziertes Essen auch wirklich auf dem Teller landet. Wir möchten alle Menschen dazu inspirieren, sich für Lebensmittelrettung einzusetzen und haben dafür eine simple Lösung parat: Unsere App verbindet Supermärkte, Bäckereien, Restaurants, Cafés, Kantinen und Hotels mit Konsument*innen, damit überschüssiges Essen auf dem Teller landet und nicht in der Tonne. Innerhalb kürzester Zeit sind wir zu einem der größten Social Impact Businesses Europas geworden und sind mittlerweile in 17 Ländern tätig. Wir haben weiterhin große Pläne, um die Welt – eine gerettete Portion nach der anderen – ein gutes Stück besser zu machen. Um unsere Mission in ganz Deutschland voranzubringen, suchen wir dich!

Wenn du also Teil unseres fantastischen Teams werden möchtest und Lust auf einen Job mit Sinn und einem echten, nachhaltigen Effekt auf die Umwelt hast, dann lies weiter.

Startdatum 1. Januar. Unbefristet. Faires Fixum + Provisions-Model.

*Du bist Teil des **Teams WEST** und repräsentierst das **Gebiet Duisburg/Mönchengladbach aus deinem Wohnort** heraus.*

Deine Rolle in unserem Team:

Du bist dafür verantwortlich, Tag für Tag neue und interessante Partner*innen von unserem Konzept zu begeistern und somit das Angebot an Läden in der App zu erweitern.

Das tust du wie folgt:

1. **Zwei Drittel aktive Akquise auf der Straße:** Zu Fuß, auf dem Rad oder mit den öffentlichen Verkehrsmitteln besuchst du potenzielle neue Partner*innen aus dem Handel und der Gastronomie, um sie von der Lebensmittelrettung mit Too Good To Go zu überzeugen und dein Gebiet Stück für Stück nachhaltiger zu machen.
2. **Ein Drittel Vorbereitung im Home Office:** Du bereitest dich mit Laptop und Telefon auf deine Akquise auf der Straße vor, vereinbarst Termine mit Partner*innen und arbeitest kontinuierlich an deinem Pitch, um diesen an die unterschiedlichen Partner*innen und Segmente anzupassen.
3. Gewissenhaft pflegst du deine Aktivitäten in unserem **CRM-System Salesforce**, legst großen Wert auf Pipeline Hygiene und hast deine Ziele eigenständig im Blick. Deinen gewonnenen Partner*innen leistest du im ersten Monat **Support** und stellst

sicher, dass auch das letzte Stückchen Kuchen gerettet wird.

Das bringst du mit:

- **Vorerfahrungen** im Sales sind ein Plus aber kein Muss. Wir begrüßen auch **Quereinsteiger*innen**, die durch andere Berufserfahrungen mitten im Leben stehen und eine Hands-on-Mentalität mitbringen.
- Du gehst **authentisch, offen** und **herzlich** auf Menschen zu und hast ein **selbstbewusstes** und **proaktives** Auftreten
- Du kannst mit Leichtigkeit viele Kontakte gleichzeitig betreuen und scheust dich nicht vor Ablehnungen. Dieser Job verlangt **Fleiß, Ehrgeiz und Einsatzbereitschaft**.
- Mit einem hohen Maß an **Eigenständigkeit, Struktur und Zahlenaffinität** sorgst du gewissenhaft für ein transparentes und ordentliches Tracking deiner Arbeit. Erfahrungen mit Salesforce sind ein Plus.
- Du identifizierst dich mit unserer Philosophie und willst durch deine Arbeit die Gesellschaft positiv verändern.
- Du bringst **Reisebereitschaft** im Rahmen des vertrieblichen Außendienstes mit. Ein eigenes Auto ist für dein Gebiet von Vorteil.
- Du kommunizierst sicher auf **Deutsch** (C1/C2) und bringst gute **Englischkenntnisse** mit (B1/B2)

Das bieten wir dir:

Werde Teil unseres großartigen Teams, um gemeinsam zu wachsen und dabei mit Leidenschaft und Spaß ans Werk zu gehen. Unser Angebot:

- Vergünstigte Mitgliedschaften für den Urban Sports Club oder ein monatliches Budget auf der Edenred Shopping Card.
- Flexible Vertrauensarbeitszeit mit Freiheit bei der Planung deiner eigenen Agenda.
- Remote Work und regelmäßige Besuche in unserem wunderschönen Büro in Berlin-Kreuzberg.
- Förderung berufsbegleitender Weiterbildungen und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten durch unser eigenes Learning & Development Programm.
- Wir unterstützen dich finanziell bei der betrieblichen Altersvorsorge.
- Du bekommst von uns kostenfreien Mental Health Support mit Nilo-Health.
- Wir leben eine aktive Feedback- und Fehlerkultur mit einer offen und ehrlichen Kommunikation.
- Du bekommst von uns einen voll bezahlten Kinder-Krankentag.
- Unser Shareback-Programm: Du bekommst drei voll bezahlte Arbeitstage für ehrenamtliche Tätigkeiten im Bereich Lebensmittelrettung.

- Ein umfangreiches und strukturiertes Onboarding in unserem Berliner Office.
- Rette mit uns gemeinsam Magic Bags. Die ersten 10 gehen auf uns!
- ... und vieles mehr.

Du möchtest ein Teil unserer großartigen Mission werden?

Dann freuen wir uns auf deinen **Lebenslauf** und dein persönliches **Anschreiben**, in dem du uns erzählst, warum du perfekt zu Too Good To Go passt!

Im Sinne der Gleichberechtigung bitten wir dich, bei deiner Bewerbung auf ein Foto zu verzichten.

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

Too Good To Go hat es sich zum Ziel gesetzt, ein menschlich, wirtschaftlich und sozial nachhaltiges Unternehmen zu sein. Daher sind wir bereits ein zertifiziertes B-Corp-Unternehmen.

Die perfekte Bewerberin oder den perfekten Bewerber gibt es nicht - wir freuen uns auf deine Bewerbung, auch wenn du die Ansprüche (noch) nicht zu 100 % erfüllst, du aber die Motivation mitbringst, dir die nötigen Fähigkeiten anzueignen. Wir begrüßen Bewerber*innen verschiedenster Hintergründe, ungeachtet der Geschlechtsidentität, sexuellen Orientierung, Religion, Ethnizität, nationaler Herkunft, Migrationsgeschichte sowie des Familienstandes, des Alters und der körperlichen oder kognitiven Fähigkeiten.