

Profil: (Key) Account Manager, SPRK Food Marketplace (m/w/d)

Wir glauben, dass es für die hohe Tonnage der überschüssigen und bestens genießbaren Lebensmittel der Lieferkette passende Abnehmer gibt - ob Produzenten, Händler, Kantinen oder gemeinnützige Organisationen. SPRK führt sie zusammen: Als (Key) Account Manager für unseren SPRK Food Marketplace bist du Teil des Teams "Marketplace". Dort bist du dafür verantwortlich, dass unsere Supply & Demand Accounts wachsen und Partnerschaften intensiviert, gefestigt und skaliert werden. Dazu gehören (1) Lokale Umverteilung (2) Bundesweites, wenn nicht europäisches Kommissionsgeschäft und (3) Produktion von Kreislauf Produkten aus Überschussware im Auftrag von SPRK. Du reportest direkt an den Head of Marketplace.

Aufgabenbereich und Ziele:

- Du bist verantwortlich für den Auf- und Ausbau unserer Key Accounts und bist bei SPRK Hauptansprechpartner für Onboarding, Lieferabsprachen, Anforderungen zu Lebensmitteln und Kundenbetreuung
- Du wirst zum "Farmer", d.h. du pflegst bestehende und neue Kundenbeziehungen und lässt Partnerschaften erfolgreich wachsen
- Du unterstützt bei der Akquise neuer Supply- und Demandpartner für unseren digitalen Marktplatz und gestaltest und begleitest Transaktionen auf dem Marktplatz
- Du arbeitest eng mit unserem Tech- und Produkt-Team zusammen, dokumentierst Kundenbedürfnisse, Produktinformationen, Preise und weitere Präferenzen der Partner und schaffst damit die Grundlage für neue Funktionen des Marktplatzes
- Du unterstützt bei der Aufbereitung und Darstellung des Supplies, sprich der Lebensmittelüberhänge der Lieferkette. So kann das gesamte Team Marketplace jederzeit alle Positionen über unterschiedliche Kanäle vermitteln.

Dein Profil:

- Erste Berufserfahrung und nachweisliche Erfolge im Bereich Projektmanagement und Partnerbetreuung, idealerweise erste Erfahrung im LEH bzw. LM-Großhandel
- Vorkenntnisse aus der Lebensmittelindustrie bzw. -produktion, dem strategischen Einkauf oder du hast bereits in einem Food Start-Up gearbeitet
- Gewinnende Persönlichkeit und Empathie bei der Partnerbetreuung
- Verhandlungsgeschick und Spaß an der Zusammenarbeit mit Kunden: du baust eigene Pipelines auf zum Beispiel durch Messebesuche, am Telefon und beim Kunden.
- Du kannst komplexe Sachverhalte gut zusammenfassen (z.B. durch wöchentliches Reporting der Umsätze, gelisteter / vermittelter Tonnagen und Learnings) und hast ein überzeugendes, sicheres Auftreten

- Du sprichst und schreibst verhandlungssicher Deutsch sowie Englisch

WARUM WIR?

- Du möchtest dich in ein sinnvolles Innovationsvorhaben einbringen, was hilft zwei der größten Probleme unserer Zeit zu lösen, sprich Lebensmittelverschwendung in der Lieferkette - und dem korrespondierenden Klimaschaden? Mit viel Wirkung/Impact, High-Tech und einem spannenden, skalierbaren Business Modell? Hier bist du genau richtig.
- Du wünschst Dir Verantwortung? Keine Sorge, bei SPRK hat jeder Mensch ab Tag 1 ein hohes Maß an Verantwortung, Entscheidungsfreiheit und Wirkung/Impact!
- Du möchtest von uns als erfahrenen Gründern und Industrieexperten lernen? The sky is the limit.
- Du möchtest mit uns und den SPRK-Partnern die Lebensmittel-Branche revolutionieren? Check!
- Du bist gern mitten im Geschehen und arbeitest in einem coolen Office, in sinnvoller Kombination mit Home Office Option? Check! In unserem fancy state of the art Office "Space Shack" im lebendigen Schöneberg wirst Du Dich wohlfühlen.
- Eine Mission, ein Team! Team Lunches, frisches Obst, Snacks und Getränke genießen wir zusammen - falls möglich und im Rahmen der Covid-19-Einschränkungen.

NOCH FRAGEN?

Dann wende dich gerne per Mail unter philip.moll.external@sprk.global oder per Telefon unter 0172 4160 512 an Philip.

Wir möchten die Vielfalt unseres Unternehmens weiter ausbauen und Menschen mit Behinderung und Menschen mit Fluchthintergrund entsprechend fördern. Wenn du Fragen zu unserer Barrierefreiheit hast wende dich gerne an unsere Inklusionsbeauftragte Isabelle unter isabelle.umlandt@sprk.global.
