



Werde Teil des am schnellsten wachsenden, healthy Fast-Casual Konzept in Deutschland

Sales Executive – Catering (w/m/d)

ÜBER UNS

beets&roots wurde von einem Sternekoch und einem weiteren Mitgründer 2016 in Berlin gegründet. Die Motivation? Anlaufpunkt für leckeres, saisonales und ernährungsbewusstes Essen zu werden. Wir sind ein Berliner Unternehmen mit einem internationalen Spirit: das fängt bei unserem Team an und hört bei unserem aus aller Welt inspirierten Gerichten auf. Wir bieten good vibes und gutes Essen in 8 Restaurants in Berlin, Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart. Eröffnung von 10 Restaurants in den nächsten 12 Monaten stehen an.

STELLENBESCHREIBUNG

- Neukunden-Akquise mit Fokus auf professionelle Gewerbekunden
- Vielfältiger Sales Prozess mit Mix aus F2F Meetings und Telefon-Akquise
- Aufbau von langfristigen Partnerschaften
- Eigenständige Organisation und Beratung von Office Caterings und Events
- Mitgestaltung und Weiterentwicklung von operativen Prozessen und Strukturen

VORAUSSETZUNGEN

- Aufgeschlossene und kommunikative Persönlichkeit
- Relevante Erfahrungen im Bereich Vertrieb/Account Management
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium
- Organisierte und strukturierte Arbeitsweise mit lösungsorientiertem Ansatz
- Bereitschaft in einem schnell-wachsenden und dynamischen Umfeld zu arbeiten
- Fließend Deutsch

ANGEBOT & VORTEILE

- Arbeitszeiten an Wochentagen (Mo-Fr)
- Attraktive Vergütungsmöglichkeiten
- Beets Benefits (Free Mittagessen, Firmenhandy)
- Diverse Team mit starkem Fokus auf Unternehmensgeist
- Weitere attraktive Karrieremöglichkeiten

Um Teil der **beets&roots-Familie** zu werden, schicke uns Deine Bewerbung per E-Mail an oneteam@beetsandroots.de