

Account Executive Hamburg (m/w/d)

Online seit 14.04.2025 | 2025-04-14-929507 | Absolvent:innenjob

Stellenbeschreibung

Über uns

Werde Teil von einem jungen und dynamischen Team, das davon überzeugt ist einen Unterschied machen zu können. Denn wir bei BonFry sind davon überzeugt, dass der CO₂-Fußabdruck von Produkten, die aus Reststoffen und wieder verwertbaren Abfällen hergestellt werden, deutlich kleiner sein kann als der von Alternativen auf fossiler Basis. Der Übergang in eine Kreislaufwirtschaft ist von entscheidender Bedeutung, um schon heute CO₂ neutral zu wirtschaften und die globale Erwärmung von morgen zu reduzieren. Mit dem Rückhalt unserer Investoren, arbeitet das gesamte Team täglich daran das Prinzip der Kreislaufwirtschaft in der Gastronomie zu etablieren und den Lebenszyklus von Speiseöl zu verlängern.

BonFry ist ein Dienstleistungsunternehmen der Biojoule Group, einem Greentech - Unternehmen, das den Zugang und die Mobilisierung von Biomasse in Zukunft deutlich vereinfachen wird.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort Dich und freuen uns auf Deine Bewerbung.

Unsere Vision

BonFry ist ein Service-Dienstleister für Gastronomie, Hotellerie und Lebensmittelproduktion. Wir setzen auf die nachhaltige Nutzung von Altspeisefett als Ressource für die Kraftstoffproduktion. Unsere Vision besteht darin, einen geschlossenen Kreislauf zu schaffen, der Abfälle aus der Gastronomie in einen wertvollen Rohstoff für die Kraftstoffindustrie von morgen bereitstellt. Unser Service und unsere Technologie ermöglichen es bereits heute, hunderten von Restaurants, Großhändlern und Produzenten einen Beitrag zu einer nachhaltigen Umwelt zu leisten, indem wir aus den Reststoffen mit unseren Partnern nachhaltige Kraftstoffe herstellen.

Deine Aufgaben

Als Full Cycle Account Executive bei BonFry bist Du der Schlüsselakteur in unserem Vertriebsteam Hamburg und übernimmst die volle Bandbreite an Vertriebsaktivitäten.

- Deine Verantwortlichkeiten umfassen die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten, die aktive Akquise von Kunden auf Basis einer Datenbank, die Beratung von Gastronomiebetrieben hinsichtlich unserer Produkte und unserer nachhaltigen Dienstleistung sowie die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen.
- Zusammen mit der Geschäftsführung bist du für die Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsstrategien verantwortlich, um Umsatzziele zu erreichen und zu übertreffen.
- Du präsentierst unsere Produkte und Dienstleistung vor potenziellen Kunden und verantwortest die Durchführung von Vertragsverhandlungen.
- In enge Zusammenarbeit mit internen Teams wie Marketing, Produktentwicklung und Kundensupport, bietest Du individuelle Lösungen auf Basis von spezifischen Kundenanforderungen.
- Kontinuierliche Marktbeobachtung und Analyse von Wettbewerbsaktivitäten, um wertvolle Einblicke in Trends und Chancen zu gewinnen
- Du profitierst von der Nutzung modernster CRM-Lösungen, die Dir einen effizienten und strukturierten Überblick über Deine Vertriebsaktivitäten bietet. Die Verfügbarkeit von detaillierten Berichten ermöglicht es Dir, fundierte Entscheidungen zu treffen, Dein Vertriebsportfolio zu optimieren und auf Trends proaktiv zu reagieren.

Anforderungsprofil & Qualifikationen

- Du genießt den Austausch mit Menschen, was sich in einer ausgeprägten Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit widerspiegelt.
- Du bringst nachweisbare Erfolge und mindestens 1-2 Jahre Erfahrung im Vertrieb von B2B-Produkten oder -Dienstleistungen mit.
- Deine Fähigkeit, eigenständig zu arbeiten und sich selbst zu motivieren, um Umsatzziele zu erreichen macht Dich zu einem vertrieblichen Superstar.
- Du bringst ein grundlegendes Verständnis für die Gastronomie und Hotellerie mit und kannst Dich gut in die Herausforderungen von Gastronomen hineinversetzen
- Du teilst den Anspruch der ständigen Weiterentwicklung und wertschätzt ein dynamisches Arbeitsumfeld, in dem man sich schnell auf veränderte Rahmenbedingungen einstellen muss.

- Du hast Kenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen und MS Office-Anwendungen.
- Du möchtest Dich mit einem Unternehmen weiterentwickeln und hast die Fähigkeit, langfristige Verkaufsstrategien zu entwickeln und umzusetzen.
- Du fühlst Dich im Außendienst wohl und freust Dich auf Dienstreisen, um Kunden vor Ort zu besuchen.

Deine Benefits

- **Flexibilität:** Unser Arbeitsmodell ist hybrid, mit 3 Tagen im Büro und kannst zwei Tage aus dem Home Office arbeiten.
- **Mobilität:** Wir bieten Dir Dein individuelles Mobilitätskonzept, egal ob Auto, Roller, Fahrrad oder BVG
- **Unternehmensrabatte:** Du erhältst verschiedene Rabatte bei einer Vielzahl von Marken und Dienstleistungen (Kleidung, Möbel, Elektronik, Sportausrüstung und -kurse und mehr)
- **Karriere & Weiterentwicklung:** Wir unterstützen deine berufliche Weiterentwicklung mit fortlaufenden Entwicklungsgesprächen, Kursangeboten und regelmäßigen Weiterbildungen mit internen und externen Partnern.
- **Veranstaltungen:** Regelmäßige Teamevents und zweimal pro Jahr große Firmenfeiern!
- **GYM Pass:** Mit dem Gym Pass kannst Du viele tolle Sportangebote wahrnehmen

Stellenmerkmale

Beschäftigungsart	Absolvent:innenjob
Tätigkeitsbereich	Vertrieb und Verkauf
Beschäftigungsumfang	Vollzeit (unbefristet)
Home Office	Nein
Berufserfahrung	1 - 2 Jahre
Bewerbungslink	https://t.gohiring.com/h/fa5225e17bf55b6510c97b13a2dc1f1f67ebe824d76ce28165550dbe52c40d73

Kontakt Daten

Firma/Hochschule

BonFry

Kontakt

null

E-Mail

 biojoule-group-gmbh-jobs@m.personio.de

Beschäftigungsort/e

Stellenportal Hamburg

, 22089 Hamburg