

(Junior) Sales Operations Manager (m/w/d)

(Vollzeit, ab März 2022)

Mit eatclever erwartest dich ein dynamisches und vielseitiges Team mit Liebe zum Essen. Wir haben uns das Ziel gesetzt, Fast Food zu revolutionieren und Feelgood Food für jeden Menschen einfach zugänglich zu machen: Leckere, raffinierte Gerichte für alle, die im Job und in ihrer Freizeit erhöhte geistige und körperliche Leistung erbringen wollen.

Wir suchen ab März 2022 einen **(Junior) Sales Operations Manager (m/w/d)**, der unser Sales-Team in der Lead-Generierung und Terminierung unterstützt. .

Deine Aufgaben

- Du koordinierst und übernimmst die fachliche Führung des Terminierungsteams und gehst gemeinsam mit dem Team die Lead Generierung an.
- Gemeinsam mit den Sales Managern, die in der DACH-Region unterwegs sind, gestaltest du die Städteplanung und führst Standortanalysen durch.
- Für unsere Kollegen (m/w/d) im Sales und im Partnermanagement bist du der erste Ansprechpartner (m/w/d) für die Liefergebiete und stehst den Kollegen (m/w/d) diesbezüglich mit Rat und Tat zur Seite.
- Im daily business tätigst du zudem diverse Auswertungen, z.B. in unseren Datenbanken und Auswertungstabellen, oder führst Ad-Hoc-Datenbank-Abfragen (per SQL) durch.
- Neben Partner-Sales bist du auch im B2B Account Management tätig und agierst als Ansprechpartner (m/w/d) für unsere Geschäftskunden.

Dein Profil

Für deinen Job benötigst du insbesondere die folgenden Punkte und Eigenschaften:

- Erste Erfahrungen im Bereich Sales oder der Gastronomie geben Pluspunkte.
- Dein Umgang mit den gängigen MS Office-Anwendungen ist gut und sicher; Kenntnisse in SQL sind wünschenswert.
- Du bist ein wahres Organisationstalent, arbeitest gerne strukturiert, eigenverantwortlich und lösungsorientiert.
- Zudem bist du selbstbewusst, freundlich sowie kommunikativ. Auch die Kommunikation mit Externen bereitet dir viel Freude und du weißt dich immer geschickt auszudrücken.
- Du fühlst dich in einem Start-up-Umfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Kommunikations- und Entscheidungswegen sowie einer remote-work-culture wohl.

Was wir bieten

- Unser Büro liegt zentral in der Hamburger Innenstadt; du hast jedoch die Möglichkeit, remote zu arbeiten!
- Deine Arbeitszeiten sind flexibel.

- Du hast die Möglichkeit, Verantwortung über spannende Aufgaben zu übernehmen und diese selbständig anzugehen.
- Du kannst maßgeblich an dem Ausbau von Deutschlands gesundem Lieferservice mitwirken.
- Durch die direkte Zusammenarbeit mit dem Management sind unsere Entscheidungsprozesse schnell und die Kommunikationswege kurz.
- Wir sind offen für neue Ideen, Innovationen und Anregungen.
- Wir bieten dir Mitarbeitervergünstigungen und regelmäßige Teamevents.
- Für deine Tätigkeit stellen wir dir technisches Equipment bereit.
- Dein Gehalt besteht aus einem fixen und einem performanceabhängigen Teil.

Ich heiße übrigens Jill!

Falls du noch Fragen hast, kannst du mir diese gerne per Mail stellen. Falls du dich direkt bewerben möchtest, sollte deine Bewerbung die folgenden Dokumente im pdf-Format enthalten: CV; kurzes aussagekräftiges Motivationsschreiben, warum wir zueinander passen sollten; relevante Arbeitszeugnisse.

Jetzt bewerben:

jobs@eatclever.de