

ENGLISH (German follows)

Commercial Relations Manager

You are dreaming of using your convictions and skills to make a positive impact on dogs' health and on the climate. You are looking for an exciting and dynamic start-up atmosphere in a young motivated team of two and sometimes four-legged colleagues? It's a good match! Because we are looking for a friendly commercial talent who wants to join the Eat Small family.

We, a young company from Berlin, have developed dog foods and snacks exclusively based on insects and completely free of meat proteins and other main allergens. *We are fit for dogs and fair for the planet.*

We are currently in full expansion with several new products entering the market and new local and international markets to manage. We are looking for a Commercial Relationship Manager (f/m/d) to join us in the dog food revolution.

Your responsibilities:

- You manage our existing business relationships with retailers, but you are also responsible for the strategic development and expansion of the customer base.
- You communicate with the end customer via our hotline, by email and via our social media channels regarding questions about our different products for dogs and soon cats.
- You follow up with B2C and B2B customers regarding questions or problems with their orders.
- You are the first line intermediary between Eat Small and our logistic
- You support and represent Eat Small at trade fairs.

What you should bring with you:

- You have already gained experience in sales, preferably in the food and/or pet food sector.
- You have a very good spoken and written knowledge of German and English. French, Spanish, or other EU-language is definitely a plus.
- You have excellent communication skills and like to be in contact with people
- You have a self-confident personality
- You are willing to travel

This also describes you well:

- You are responsible, accurate and well-structured in your work style
- You have a high degree of initiative and a willingness to learn and perform.
- You have a hands-on mentality and a high quality standard
- You like to work in a team
- You are positive, motivated and enthusiastic and are comfortable working in dynamic, fast-growing structures
- You enjoy new challenges

What we offer:

- A diversified and responsibility-filled job with a lot of room for personal development.
- A future-orientated workplace in a fast-growing company.
- A team in which everyone is there for each other and supports one another.
- Flat hierarchies and short decision-making processes.
- To work with experts in insect protein and sustainability: a new fast growing sector of the pet food industry that addresses the challenges of our times.
- Partial working hours in a dynamic co-working space and partial working from home office.
- Team events (as soon as Corona allows it again)
- Free delicious insect-protein foods for your dog.
- To take part in changing the world and make it more sustainable!

You feel appealed to and would like to complete our team of Eat Smaller? Then send us your application documents, stating your earliest possible starting date, to gema@eat-small.com and veronique@eat-small.com.

We are looking forward to meet you!

If you have any questions, please do not hesitate to contact us at 0176 4570 9994

Commercial Relations Manager

Du träumst davon, deine Fähigkeiten einzusetzen, um die Gesundheit von Hunden und das Klima positiv zu beeinflussen. Du hast Lust auf eine spannende und dynamische Start-up-Atmosphäre in einem motivierten Team? Das passt gut zusammen! Denn wir suchen ein kaufmännisches Talent um die Eat Small Familie zu erweitern.

Wir, ein junges Unternehmen aus Berlin, haben Hundefutter entwickelt, die ausschließlich auf Insekten basieren und völlig frei von Fleischeiweiß und anderen Hauptallergenen sind.

Wir befinden uns derzeit in voller Expansion und suchen einen Commercial Relationship Manager (w/m/d), der uns bei der Hundefutter-Revolution begleiten möchte.

Deine Aufgaben:

- Du betreust unsere bestehenden Geschäftsbeziehungen zu den Händlern, bist aber auch für die strategische Entwicklung und den Ausbau des Kundenstamms verantwortlich.
- Du kommunizierst mit den Endkunden über unsere Hotline, per E-Mail und über unsere Social-Media-Kanäle bei Fragen zu unseren verschiedenen Produkten.
- Du betreust B2C- und B2B-Kunden bei Fragen mit ihren Bestellungen.
- Du bist der erste Ansprechpartner zwischen uns und unseren Logistikdiensten.
- Du unterstützt und repräsentierst Eat Small auf Messen.

Was du mitbringen solltest:

- Du hast bereits Erfahrung im Verkauf gesammelt, vorzugsweise im Bereich Lebensmittel und/oder Tiernahrung.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Eine andere EU-Sprache ist von Vorteil.
- Du hast ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten und bist gerne im Kontakt mit Menschen
- Du hast ein selbstbewusstes Auftreten
- Du bist bereit zu reisen

Auch das beschreibt dich gut:

- Du bist verantwortungsbewusst, genau und hast einen strukturierten Arbeitsstil
- Du hast ein hohes Maß an Eigeninitiative, Lern- und Leistungsbereitschaft.
- Du hast eine Hands-on-Mentalität und einen hohen Qualitätsanspruch
- Du arbeitest gerne im Team
- Du bist positiv, motiviert und begeisterungsfähig und arbeitest gerne in dynamischen, schnell wachsenden Strukturen
- Du hast Spaß an neuen Herausforderungen

Was wir bieten:

- Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit mit viel Raum für persönliche Entwicklung.
- Ein zukunftsorientierter Arbeitsplatz in einem wachstumsstarken Unternehmen.
- Ein Team, in dem jeder für den anderen da ist und sich gegenseitig unterstützt.
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege.
- Die Zusammenarbeit mit Experten für Insektenproteine und Nachhaltigkeit
- Teilweise Arbeitszeiten in einem dynamischen Co-Working-Space und teilweise Arbeit im Home-Office.
- Teamevents
- Kostenloses leckeres Insekten-Protein-Futter für deinen Hund
- Mitmachen, um die Welt zu verändern und nachhaltiger zu machen!

Du fühlst dich angesprochen und möchtest unser Team von Eat Smaller ergänzen? Dann sende uns deine Bewerbungsunterlagen unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins an gema@eat-small.com und veronique@eat-small.com. Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

FRANÇAIS

Responsable des relations commerciales

Tu rêves d'utiliser tes convictions et tes compétences pour faire un impact positif sur les changements climatiques. Tu as envie d'une atmosphère de start-up passionnante et dynamique dans une équipe jeune et motivée de collègues à deux et quatre pattes? C'est

un bon match! Parce que nous sommes à la recherche d'un talent commercial sympathique qui souhaite faire partie de la famille Eat Small.

Nous, une jeune entreprise de Berlin, avons mis au point une nourriture pour chiens exclusivement à base d'insectes et totalement dépourvue de protéines de viande et d'autres allergènes principaux. *Fit pour les chiens et fair pour la planète.*

Nous sommes actuellement en pleine expansion avec plusieurs nouveaux produits qui entrent prochainement sur le marché et de nouveaux marchés locaux et internationaux à gérer. Nous recherchons un responsable des relations commerciales (f/m/d) pour nous rejoindre dans la révolution de l'alimentation pour chiens.