

KARRIERE BEI GASTROROCKET

Sales & Customer Success Manager (m/w/d) – Werkstudent

Begleite Gastronomiekunden von der ersten Anfrage bis zur erfolgreichen Gründung oder Weiterentwicklung ihres Betriebs.

Hamburg · hybrid · Werkstudium · 15–25 Std./Woche

01 / ÜBER UNS

Die digitale Plattform für die Gastronomie.

GastroRocket ist ein wachstumsstarkes Start-up aus Hamburg, das eine innovative digitale Plattform für die Gastronomiebranche aufgebaut hat.

Unsere Mission ist es, Gastronomen maßgeschneiderte Lösungen für ihren Gastronomiebetrieb vorzustellen und besonders Gastronomie-Gründer bei ihrem Start zu unterstützen – sei es für Restaurants, Cafés, Bars, Foodtrucks oder Fine Dining:

Wir sind die erste Anlaufstation für die über 40.000 jährlichen Gastro-Gründer und 180.000 bestehenden Gastronomien.

Wir freuen uns, dass unser Unternehmen als eines der führenden Start-ups in Hamburg ausgezeichnet wurde.

Dank erfolgreicher Partnerschaften und einer stabilen finanziellen Basis sind wir bereit, die nächste Wachstumsstufe zu gehen. Dafür suchen wir dich, um unsere Kundenbeziehungen zu stärken und unser Wachstum voranzutreiben!

02 / DEINE POSITION

Du bist die erste Stimme für unsere Gastronomen.

Du bist die erste Stimme, die unsere Gastronomen hören – ob telefonisch oder per Video-Call: Als Sales & Customer Success Manager begleitest du unsere Gastronomiekunden auf dem Weg zur erfolgreichen Gründung oder Weiterentwicklung ihrer Gastronomie.

Dabei geht es vor allem um den aktiven Austausch mit Kunden – strukturiert, freundlich, mit einem offenen Ohr und dem richtigen Gespür für ihre Bedürfnisse.

Und das Beste: Je mehr du unseren Kunden hilfst, desto mehr schlägt sich das auch in deiner Bezahlung nieder!

03 / WAS DU BEI UNS MACHST

Beraten, verstehen und dranbleiben.

- **Du nimmst Kontakt auf:** Du kontaktierst interessierte Gastronomen telefonisch, beantwortest Anfragen und erklärst unsere Plattform und Angebote.
- **Du hörst zu und verstehst:** Du erkennst die individuellen Anforderungen unserer Kunden und findest gemeinsam mit ihnen die passenden Lösungen.
- **Du koordinierst:** Du sorgst für einen reibungslosen Ablauf in der Kundenkommunikation und dokumentierst alle Infos strukturiert.
- **Du unterstützt beim Onboarding:** Du erklärst neuen Kunden die Plattform und hilfst beim Einstieg.
- **Du bleibst dran:** Du begleitest die Kunden auch nach dem Erstgespräch und sicherst eine langfristige, positive Erfahrung mit GastroRocket und unterstützt bei der Partner-Vorstellung.

04 / WAS DU BEI UNS NICHT MACHST

Kein Cold Calling. Kein Strukturvertrieb.

- **Cold Calling:** Alle unsere Kontakte haben sich gerne bei uns registriert und freuen sich auf den Austausch und die Beratung mit GastroRocket.
- **Strukturvertrieb:** Du berätst Kunden. Du bleibst dran, aber immer auf Augenhöhe.

05 / DEIN PROFIL

Kommunikativ, strukturiert und hands-on.

- Du hast Spaß am Austausch mit Menschen und kannst durch deine kommunikative Art Kunden begeistern.
- Du bringst Vorerfahrung in einer Rolle im Bereich (Telefon-) Sales, Customer Success, Vertriebsinnendienst oder einer vergleichbaren Position mit – gerne im Gastronomie-, Promotion- oder Eventumfeld.
- Du denkst kundenorientiert und gehst proaktiv an die Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten heran – für Gastronomen und Unternehmenskunden.
- Du arbeitest strukturiert und zuverlässig, mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und Gestaltungswillen.
- Hands-on-Mentalität und Eigeninitiative zeichnen dich aus: Du arbeitest gerne selbstständig und packst Dinge proaktiv an.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse; Englisch ist ein Plus.

06 / WAS WIR DIR BIETEN

Wachstum, Gestaltungsspielraum und ein starkes Team.

- Eine Rolle mit Gestaltungsspielraum in einem schnell wachsenden Start-up
- Flexible Arbeitsmodelle: eine Mischung aus Homeoffice und Vor-Ort-Präsenz für einen Arbeitsplatz, der zu dir passt (15–25 Stunden pro Woche)
- Eine attraktive Vergütung inklusive erfolgsabhängiger Bezahlung – je mehr du unseren Kunden hilfst, desto mehr schlägt sich das auch in deiner Bezahlung nieder
- Start-up-Atmosphäre: flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein motiviertes Team, das die Gastronomie liebt
- Eine Unternehmenskultur, in der deine Ideen geschätzt werden und du wirklich etwas bewegen kannst
- Ein schönes Office in Eimsbüttel / Hoheluft: zentral gelegen, mittendrin und nur 3 Minuten zu Fuß von der U-Bahn-Station „Hoheluftchaussee“ entfernt

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung! Schick uns deinen Lebenslauf und ein kurzes Anschreiben, in dem du uns zeigst, wie du unsere Kunden unterstützen und unser Geschäft weiter voranbringen möchtest.

Werde Teil unseres Teams und hilf uns, die Gastronomiebranche zu revolutionieren!

GastroRocket GmbH, Straßenbahnring 18, 20251 Hamburg

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Klingt nach dir?

In nur 3 Minuten bewerben

Die aktuelle Bewerbung findest du über den Link am Seitenende.