



Wist je dat miljarden eenmalig-gebruik wegwerpverpakkingen elk jaar het milieu vervuilen? Ben jij klaar om je handen schoon te maken en je aan te sluiten bij het Ozarka-team om ons te helpen het milieu te redden!

Ben jij een Restaurant Partner Engagement Lead die in staat is de afvalvrije missie van Ozarka over te brengen aan restauranteigenaren? In deze end-to-end rol ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen, implementeren en uitvoeren van een accountplan voor onze restaurant portfolio. Bij het maken van het accountplan identificeer, prioriteer en implementeer je natuurlijk partners die passen bij en waarde creëren voor zowel DeliverZero als restaurants. Met deze restaurants bouw en onderhoud je langdurige relaties. Je houdt je o.a. bezig met het systematisch managen van de pijplijn van nieuwe potentiële restaurants en partnerships. Met andere woorden, de relatie met restaurant is de “show” van de Restaurant Partner Engagement Lead!

Voel jij je thuis in een van de meest inspirerende startups van Nederland? Een organisatie waar je het verschil kan maken voor het milieu? Een organisatie met waar je gevoel van verantwoordelijkheid en het gezamenlijk willen werken aan een missie wordt gedeeld?

We zitten allemaal in hetzelfde schuitje en hopen dat je zo snel mogelijk aan boord komt!

Voor onze “Sparkle Jar” in **Oostzaan** zoek wij een:

Restaurant Partner Engagement Lead

Uren in overleg

Ons bedrijf

Ozarka gaat het afval probleem te lijf met drie geïntegreerde oplossingen: DeliverZero afhalen en bezorgen, ARK herbruikbare verpakkingen voor maaltijden, en “Reusables as a Service” organisatie. Dit betekent dat we wegwerpverpakkingen voor voedsel, die het milieu vervuilen, vervangen door herbruikbare verpakkingen, die de hoeveelheid afval die jaarlijks gecreëerd wordt drastisch verminderen.

Verantwoordelijkheden:

- Stelt en onderhandelt winstgevende zakelijke partnervoorwaarden op;
- Managen van de pijplijn van nieuwe potentiële restaurants en partnerships, waaronder het monitoren en beantwoorden van de inkomende verzoeken op het CRM systeem;
- Volgt de communicatie met restaurants/partners op en blijft op de hoogte door het CRM-systeem te gebruiken als de belangrijkste tool voor het bereiken van restaurants;
- Draagt zorg voor de formele en administratieve verwerking van de partnerships (voorbereiden, verzenden, ontvangen en opslaan van samenwerkingsovereenkomsten);
- Draagt zorg voor, samen met de Restaurant Onboarding employee, het invoeren van de menu's van de restaurantpartners in het systeem;
- Bouwt (strategische) langdurige relaties met de (top) restaurantpartners en wordt de vertrouwde adviseur.

Profiel

- HBO werk- en denkniveau; e.g. Business Administration of hospitality management;
- 1-2 jaar ervaring in sales of business development, bij voorkeur in de hospitality/horeca sector;
- Uitstekende kennis Engels; woord en geschrift;
- Uitstekende kennis Nederlands; woord en geschrift;
- Bewezen vaardigheid in het sluiten van deals en consultative selling;
- Kennis van CRM systemen;

Wat hebben wij te bieden?

Ozarka biedt een salaris passend bij de functie. Daarnaast bieden we je een open en ondersteunende omgeving, geleid door ervaren management met duidelijke verwachting. Maar ook een gevoel van trots en voldoening dat je een onderdeel vormt van een van de meest inspirerende startups van Nederland!

Interesse?

Ben je geïnteresseerd in deze functie en voldoe je aan het profiel stuur dan je motivatie en CV via de website: [Werken bij Ozarka](#)

Bedrijfsinformatie:

Meer informatie is te vinden op: [Milieuvriendelijke maaltijd verpakkingen | Ozarka.nl](#)

Acquisitie n.a.v deze vacature wordt niet op prijs gesteld!