



Sodexo ist Europas führender Anbieter von Incentives und Motivationslösungen für Firmen und Arbeitnehmer und beschäftigt in Deutschland rund 12.300 Mitarbeiter. Im Geschäftsbereich Benefits and Rewards Services bietet Sodexo Verwaltungsprogramme und emittiert Gutscheine sowie Prepaid Karten zur Mitarbeitermotivation für betriebliche Sozialleistungen und Incentives. Mit seinen Lösungen erreicht Sodexo in Deutschland täglich mehr als 1,1 Millionen Menschen.

Von Pierre Bellon 1966 gegründet, ist Sodexo weltweit führend bei Services für mehr Lebensqualität, die eine wichtige Rolle für den Erfolg des Einzelnen und von Organisationen spielt. Dank einer einzigartigen Kombination aus On-site Services, Benefits and Rewards Services sowie Personal and Home Services erreicht Sodexo täglich 100 Mio. Menschen in 80 Ländern. Der Erfolg und die Leistungsfähigkeit von Sodexo beruhen auf der Unabhängigkeit, dem nachhaltigen Geschäftsmodell und der Fähigkeit des Unternehmens, seine weltweit 427.000 Mitarbeiter kontinuierlich weiterzuentwickeln und an sich zu binden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächst möglichen Zeitpunkt in der Abteilung Vertrieb/ Innendienst der Sodexo Pass GmbH am Standort Frankfurt am Main einen

## **Sales Manager Innendienst (m/w/d)**

### **Ihre Aufgaben:**

- Aktiver, telefonischer Verkauf und Beratung von potentiellen Neukunden in einem definierten PLZ-Gebiet
- Angebotserstellung und -verfolgung mit dem Ziel des Auftragsabschlusses
- Bearbeitung von eingehenden Neukundenanfragen
- Pflege neuer und bestehender Kundenbeziehungen über telefonische Ansprache im Bereich HR (Personalabteilung, Geschäftsführer)
- Bedarfs- und Potentialermittlung bei bestehenden Kunden
- Umsetzung von gezielten Telesales-Aktionen
- Ausbau bestehender Kundenkontakte (Cross-Selling)
- Bearbeitung und Pflege unseres CRM-Systems Salesforce
- Erstellen von zuverlässigen Forecasts

### **Das sollten Sie mitbringen:**

- Sie haben mehrjährige Erfahrung im telefonischen Vertrieb / Outbound im Zielsegment B2B-Kunden (Firmenkunden)
- Sie besitzen sehr gute kommunikative Fähigkeiten, Ihre Ansprechpartner sind Geschäftsführer oder die Personalabteilung
- Sie verfügen über die notwendig Überzeugungskraft und können geschickt Ihren Gesprächspartner führen
- Sie beherrschen die gängigen Vertriebstechniken und können diese im Verkaufsgespräch anwenden



- Sie agieren in Bezug auf unsere Kunden äußerst kunden- und lösungsorientiert
- Sie besitzen ein wirkungsvolles und sicheres, aber stets freundliches Auftreten
- Sie haben eine ausgesprochen hohe Selbstmotivation
- Sie besitzen für diese Position perfekte Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

**Unser Angebot:**

- Eine verantwortungsvolle und vielseitige Tätigkeit innerhalb eines erfolgreichen, aufstrebenden Unternehmens
- Eine gezielte Einarbeitung zur kundenorientierten Übernahme des Verkaufsgebietes
- Eigenständiges Arbeiten mit Unterstützung durch Innendienst, die Vertriebsleitung und Kollegen
- Dauerhafte Festanstellung mit guter Verdienstmöglichkeit und einem leistungsbezogenen Gehalt
- Abwechslungsreicher Arbeitsinhalt mit Verantwortung in einer ansprechenden Arbeitsatmosphäre und tollem Team
- Weitere Benefits wie monatliche Verpflegungszuschüsse und Sachbezüge
- Modernes und verkehrsgünstiges Büro in Frankfurt-Niederrad

**Kontakt:**

Sodexo Pass GmbH  
Personalabteilung  
Lyoner Straße 9  
60528 Frankfurt  
[hr.de@sodexo.com](mailto:hr.de@sodexo.com)