



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/ Außendienst der Sodexo Pass GmbH einen

Regional Sales Manager (m/w/d) für die Region NRW

Deine Aufgaben:

- Strategische und eigenständige Akquise (inkl. Kaltakquise) von Unternehmen in Deinem zu betreuenden Vertriebsgebiet
- Persönliche Beratung und Betreuung der Ansprechpartner potentieller Neukunden (Geschäftsführer, Personalleiter, Betriebsräte, etc.)
- Präsentation unseres Produktportfolios beim Kunden
- Beratung unserer Kunden bei der Umsetzung ihrer Ideen
- Angebotserstellung, Auftragsabwicklung und- verfolgung
- Erfassen und Bearbeiten von Kundenanfragen und Führen von Verkaufsverhandlungen
- Verantwortung für die Ausgestaltung einer vertrauensvollen und erfolgreichen Geschäftsbeziehung, sowie deren zukunftsorientierten Weiterentwicklung
- Kontinuierliche Analyse und Optimierung Ihres Verkaufsgebietes
- Teilnahme an Messen
- Bearbeitung und Pflege unseres CRM-Systems Salesforce
- Erstellen von zuverlässigen Forecasts nach Unternehmensrichtlinien
- Zusammenarbeit und Abstimmung mit internen Abteilungen wie z.B. Customer Service und Marketing

Das solltest Du mitbringen:

- Du hast 3 – 5 Jahre Vertriebserfahrung von erklärungsbedürftigen Dienstleistungen oder Außendienst (B2B)
- Du besitzt sehr gute kommunikative Fähigkeiten, Deine Ansprechpartner sind Geschäftsführer, Personalleiter, Betriebsräte etc.
- Proaktive Kaltakquise mit unterschiedlichen Medien (Telefon, Webinar, Präsentationen auf Veranstaltungen, Messen,...)



- Du hast eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, idealerweise im Dienstleistungssektor
- Eine eigenständige und strukturierte Arbeitsweise
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Du bringst eine hohe Einsatzbereitschaft mit, bist dynamisch und willst was bewegen
- Du bist ein Teamplayer
- Ausgeprägtes Vertriebs- und Verhandlungsgeschick
- Du bist bereit die Extra Meile zu gehen
- Du hast ein souveränes, verbindliches und professionelles Auftreten
- Netzwerk zu HR, Entscheidern / Geschäftsführung von Vorteil
- Benefits und Lohnsteuer Kenntnisse von Vorteil
- Verhandlungsstärke und Abschlussicherheit im Verkaufsgespräch zeichnet Dich aus
- Du bist sicher im Umgang mit MS Office und hast Erfahrung mit CRM Systemen (z.B. Salesforce)
- Wohnsitz in Düsseldorf (oder naher Umkreis)
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deiner Region
- Du hast sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot:

- Eine verantwortungsvolle und vielseitige Tätigkeit innerhalb eines erfolgreichen, innovativen und stark wachsenden Unternehmen
- Dauerhafte Festanstellung mit guter Verdienstmöglichkeit und einem leistungsbezogenen Gehalt
- Abwechslungsreicher Arbeitsinhalt mit Verantwortung in einer ansprechenden Arbeitsatmosphäre und tollem Team
- Eine umfassende Einarbeitung in unserer Firmenzentrale in Frankfurt am Main
- Individuelle und fachliche Weiterbildung, um Dein Talent weiter auszubauen
- Moderne Arbeitsmittel wie Laptop, Smartphone etc.
- Mentoring durch erfahrene Kollegen sowie Unterstützung durch die Vertriebsleitung
- Attraktive Benefits, wie z.B. täglicher Essenszuschuss und monatlicher Sachbezug, variabler Gehaltsanteil, großartige Kollegen, interne Events und vieles mehr
- Dienstwagen, den Du auch privat nutzen kannst

Bitte richte Deine Bewerbung mit Angabe der Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittsdatums per Email an:

Sodexo Pass GmbH
Personalabteilung
Lyoner Straße 9
60528 Frankfurt
hr.de@sodexo.com