

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:

- Akquise & Kaltakquise von Unternehmen in Deinem zu betreuenden Vertriebsgebiet
- Persönliche Beratung und Betreuung der Ansprechpartner unserer potentiellen Neukunden (Geschäftsführer, Personalleiter, Betriebsräte, etc.)
- Erfassen und Bearbeiten von Kundenanfragen sowie Führen von Verkaufsverhandlungen
- Präsentation unseres Produktportfolios beim Kunden sowie Beratung bei der Umsetzung
- Angebotserstellung, Auftragsabwicklung und Nachverfolgung
- Aufbau vertrauensvoller und erfolgreicher Geschäftsbeziehungen
- Bearbeitung und Pflege unseres CRM-Systems „Salesforce“
- Kontinuierliche Analyse und Optimierung Deines Verkaufsgebietes
- Erstellen zuverlässiger Forecasts nach Unternehmensrichtlinien
- Zusammenarbeit und Abstimmung mit internen Abteilungen wie z.B. Customer Service und Marketing

Das solltest Du mitbringen:

- Mindestens 8-10 Jahre Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Dienstleistungen oder Außendienst (B2B; Versicherungs-/ Finanzdienstleistungsbranche)
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung idealerweise im Dienstleistungssektor
- souveränes, verbindliches und professionelles Auftreten sowie sehr gute kommunikative Fähigkeiten (Deine Ansprechpartner sind Geschäftsführer, Personalleiter, Betriebsräte)
- 100% Einsatzbereitschaft & Flexibilität
- Ausgeprägtes Vertriebs- und Verhandlungsgeschick



- Hohes Maß an Struktur und Selbstorganisation
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Benefits- und Lohnsteuerkenntnisse sowie Erfahrung mit CRM Systemen von Vorteil (Salesforce)
- Wohnsitz unbedingt im Vertriebsgebiet, heißt: Düsseldorf oder naher Umkreis
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deiner Region
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Unser Angebot:

- Eine verantwortungsvolle und vielseitige Tätigkeit innerhalb eines erfolgreichen, innovativen und stark wachsenden Unternehmen
- Unbefristete Festanstellung mit langfristiger Perspektive
- Anspruchsvolle und vielseitige Aufgaben mit dem Freiraum, eigene Ideen und Erfahrungen einzubringen
- Eine umfassende Einarbeitung in unserer Firmenzentrale in Frankfurt am Main
- Mentoring durch erfahrene Kollegen sowie Unterstützung durch die Vertriebsleitung
- Eine hervorragende Arbeitsatmosphäre in einem hoch motivierten Team mit internationaler Firmenkultur bei einem der weltweit größten Arbeitgeber
- Dienstwagen, den Du auch privat nutzen kannst
- Attraktive Benefits, wie z.B. täglicher Essenszuschuss und monatlicher Sachbezug, variabler Gehaltsanteil, großartige Kollegen, interne Events und vieles mehr

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