



## Key Account Manager (m/w/d)

NRW (Düsseldorf)

**Wir suchen nette Kollegen, die unsere Kunden mit ihren Ideen begeistern.**

### Deine Aufgaben

- Du akquirierst Unternehmen in deinem Vertriebsgebiet
- Du berätst und betreust unsere potenziellen Neukunden
- Du kümmerst dich um Kundenanfragen und führst Verkaufsverhandlungen
- Du präsentierst unsere Produktportfolio beim Kunden
- Du erstellst Angebote und wickelst Aufträge ab
- Du analysierst und optimierst dein Verkaufsgebiet
- Du erstellst zuverlässige Forecasts

### Deine Kompetenzen

- Du bist leidenschaftlicher Vertriebler und trittst souverän, verbindlich und professionell auf
- Du hast mehrjährige Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Dienstleistungen
- Du hast eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung idealerweise im Dienstleistungssektor
- Du hast Erfahrungen mit CRM-Systemen (Salesforce)
- Du hast idealerweise Benefits- und Lohnsteuerkenntnisse

### Arbeiten bei Sodexo Pass

Wir von Sodexo Pass sind Europas führender Anbieter von Incentives und Motivationslösungen. Mit unseren Services unterstützen wir die Unternehmen dabei, das Engagement ihrer Beschäftigten zu fördern. Unsere Lösungen ermöglichen Gehaltsextras, eine gesunde Verpflegung und

ein betriebliches Gesundheitsmanagement. Zugleich profitieren Arbeitgeber und Mitarbeiter von den steuerlichen Vorteilen. Manche nennen dies Sachbezüge. Wir nennen es echte Mitarbeitermotivation und Steigerung der Arbeitgeberattraktivität.

### Deine Benefits



Restaurant Pass



Benefits Pass



Getränke



Bio-Obst



Betriebsrestaurant



Gute Verkehrsanbindung



Homeoffice-Regelung



Flexible Arbeitszeit



Kostenfreie Parkplätze



Teamevents



Moderner Arbeitsplatz



Betriebl. Altersvorsorge

### Kontakt

Sodexo Pass GmbH | Nadine Firmino | HR Manager  
E-Mail: [hr.de@sodexo.com](mailto:hr.de@sodexo.com) | Telefon: +49 (0)69 73 996-6519

  
QUALITY OF LIFE SERVICES