



Sen. Account Manager (m|f|d)

Du bist das Gesicht für unsere Top-30 Kunden in Deutschland.

Was dich erwartet

- Du wirst unsere Top-30 Kunden betreuen und ausbauen
- Unser high performance Sales Team erwartet Dich
- Anfragen von Großkunden werden durch Dich entlang des Sales Funnel vom Lead, Prospect bis zum Customer selbstständig qualifiziert
- Deine social skills helfen uns dabei Ansprechpartner:innen genauso von unseren Lösungen zu begeistern wie Du es bist
- Deine Forecasts und Arbeit in Salesforce sichert unseren gemeinsamen Blick nach vorne
- Dank Deiner engen abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit wird der Kundenerfolg sichergestellt
- Du hast Markttrends und Wettbewerber im Blick und bringst dies gerne bei uns ein

Was wir Dir bieten

- Spannendes Arbeitsumfeld in einem internationalen Konzern mit einer langfristig orientierten Unternehmensstrategie
- Integration in einem dynamischen und wertschätzenden Team
- Flexibles Arbeiten in einem Hybridsetup, Weiterbildungen und natürlich unsere eigenen fringe benefits

Auf was wir uns freuen

- B2B ist Dein Spielfeld
- Kommunikation mit Ansprechpartner:innen und Entscheider:innen in leitender Funktion fällt Dir in verhandlungssicherem Deutsch & Englisch leicht
- Ergebnisorientierung und Zahlenaffinität sind Grundlage Deines Erfolgs
- Du kannst Themen mit Hilfe gängiger MS Office und Salestools gekonnt abbilden und präsentieren
- Sowohl arbeiten im Team, als auch Kundenbetreuung im Hybriden Setup sind für Dich kein Problem (Reisebereitschaft bis ca. 25%, Führerschein vorhanden)

Wie es bei uns ist

- Unterschiede machen uns stark
- Wir brennen für Sales genauso wie Du
- Wir wachsen gerade frisch mit Österreich zusammen und lassen ein starkes länderübergreifendes Team entstehen
- Wir sehen Dich im Büro genauso gerne wie im Videocall

Join us and Be the Change

Contact: brs.hr@sodexo.com



It all starts with the everyday