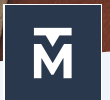


Stellenangebot bei Compass Group Deutschland

Sales Manager (m/w/d)*



TOP OF MINDS
Executive Search



KandidatInnenprofil

- Studium der BWL oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb, im Aufbau von Vertriebs-Pipelines und im Handling großvolumiger Aufträge
- Ausgeprägtes strategisches Verhandlungsgeschick mit Leidenschaft im Vertriebsprozess und Fokussierung auf erfolgreiche Abschlüsse
- Hohe Kommunikations-, Begeisterungs- und Präsentationsfähigkeit
- Flexibilität und ein hohes Maß an Eigenständigkeit
- Verhandlungssichere Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, gute MS-Office-Kenntnisse

 **Deutschland Remote**

Die Compass Group gehört mit mehr als 550.000 Beschäftigten in 30 Ländern zu den größten Dienstleistungsunternehmen der Welt. Sie ist Deutschlands führender Anbieter für Catering- und Food-Services in Unternehmen, Kliniken und Schulen. Mit maßgeschneiderten Verpflegungskonzepten, Facility-Dienstleistungen, digitaler Prozesskompetenz und einem Fokus auf Nachhaltigkeit sorgt das Unternehmen täglich für kulinarische Qualität und reibungslose Betriebsabläufe – bundesweit über 1.000 Mal. Compass verbindet Service mit Geschmack und Effizienz.

Über Compass Group Deutschland

Die Compass Group Deutschland mit Sitz in Eschborn ist Teil der weltweit tätigen Compass Group PLC – eines der größten Dienstleistungsunternehmen der Welt. Hierzulande stellt das Unternehmen täglich die reibungslosen Abläufe umfassender Versorgungs- und Servicekonzepte für Unternehmen sicher – rund um Gebäude und Immobilien mit der Marke Plural und im Bereich Food, Catering und Events für Unternehmen, Gesundheitseinrichtungen, Bildungsträger und Behörden mit den Marken Eurest, Food Affairs und Medirest. Compass beschäftigt in Deutschland rund 14.500 Mitarbeitende, die sich aus 127 Nationalitäten zusammensetzen. Mehr als 200.000 Gäste genießen täglich die leckeren und smarten Leistungen, die Compass bereitstellt. Als bedeutender Arbeitgeber und Impulsgeber lebt das Unternehmen das Prinzip der Nachhaltigkeit und gestaltet Trends aktiv mit. Im Food-Bereich hat es frühzeitig begonnen, attraktive vegetarische Gerichte anzubieten, die heute bereits 35 Prozent aller angebotenen Speisen ausmachen.

Jeder Service der Compass Group fußt auf einem ausgeprägten Dienstleistungsverständnis. So zeichnen sich alle Foodservices durch individuell abgestimmte Konzepte aus, die flexibel an die Anforderungen der Kunden angepasst werden – von der modernen Betriebsgastronomie über Patientenverpflegung, Kiosk- und Snacklösungen bis hin zu Konferenzservices und Event-Caterings.





„Als eins der größten Dienstleistungsunternehmen der Welt entwickeln wir mit großer Leidenschaft innovative, maßgeschneiderte Lösungen rund um unser Kerngeschäft „Food“, die unseren Kunden Sorgen abnehmen und im Wettbewerb Vorteile bringen, die man obendrein sogar schmecken kann.“

Dr. Christian Funk, Vorsitzender der Geschäftsführung

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Kombination aus kulinarischer Vielfalt, digitaler Effizienz und nachhaltigem Handeln. Compass setzt auf hochwertige Zutaten, saisonale Speisepläne, kurze Lieferketten und ein zunehmend fleischreduziertes Angebot – abgestimmt auf moderne Ernährungsgewohnheiten und ökologische Standards. Auch digitale Lösungen wie bargeldloses Bezahlen, Bestell-Apps oder automatisierte Speisenerfassung lassen das Angebot im Wettbewerb hervortreten.

Mit der Marke Plural bietet die Compass Group auch infrastrukturelle Dienstleistungen an. Von Empfangs- und Reinigungsdiensten bis zum technischen Facility Management stehen individuelle Services zur Verfügung, die Kunden losgelöst oder ergänzend zu Foodservices in Anspruch nehmen können.

Mit ihren ganzheitlichen, individuellen Lösungskonzepten versteht sich die Compass Group als Möglichmacher im Hintergrund – mit dem Anspruch, Menschen zu versorgen, Prozesse zu vereinfachen und Arbeits- und Lebensräume spürbar angenehmer zu gestalten. Und auch für Mitarbeitende ist die Compass Group ein Enabler: Quereinsteiger, Berufsanfänger, erfahrene Profis oder High-Level-Führungskräfte finden ein breites Spektrum an Entwicklungschancen in einer zukunftssicheren Branche vor. Die Compass Group ist weiter auf Erfolgskurs und sucht in Deutschland jetzt Verstärkung.



Sales Manager (m/w/d)*

Der Sales Manager fokussiert sich auf die Akquise und Neukundengewinnung hauptsächlich großer Business- und Industry-Unternehmen. Seine Ansprechpartner sind überwiegend Entscheider höchster Ebenen. Die Rolle erfordert ein tiefes Verständnis für beratungsintensive Services, die individuell auf Kundenbedarfe zugeschnitten werden. Ein Gespür für kreative Gewerke – zum Beispiel bei der Abstimmung mit Architekten und Designern – steigert die Attraktivität der Rolle. Nicht nur im deutschen Arbeitsmarkt hebt sie sich dadurch deutlich ab.

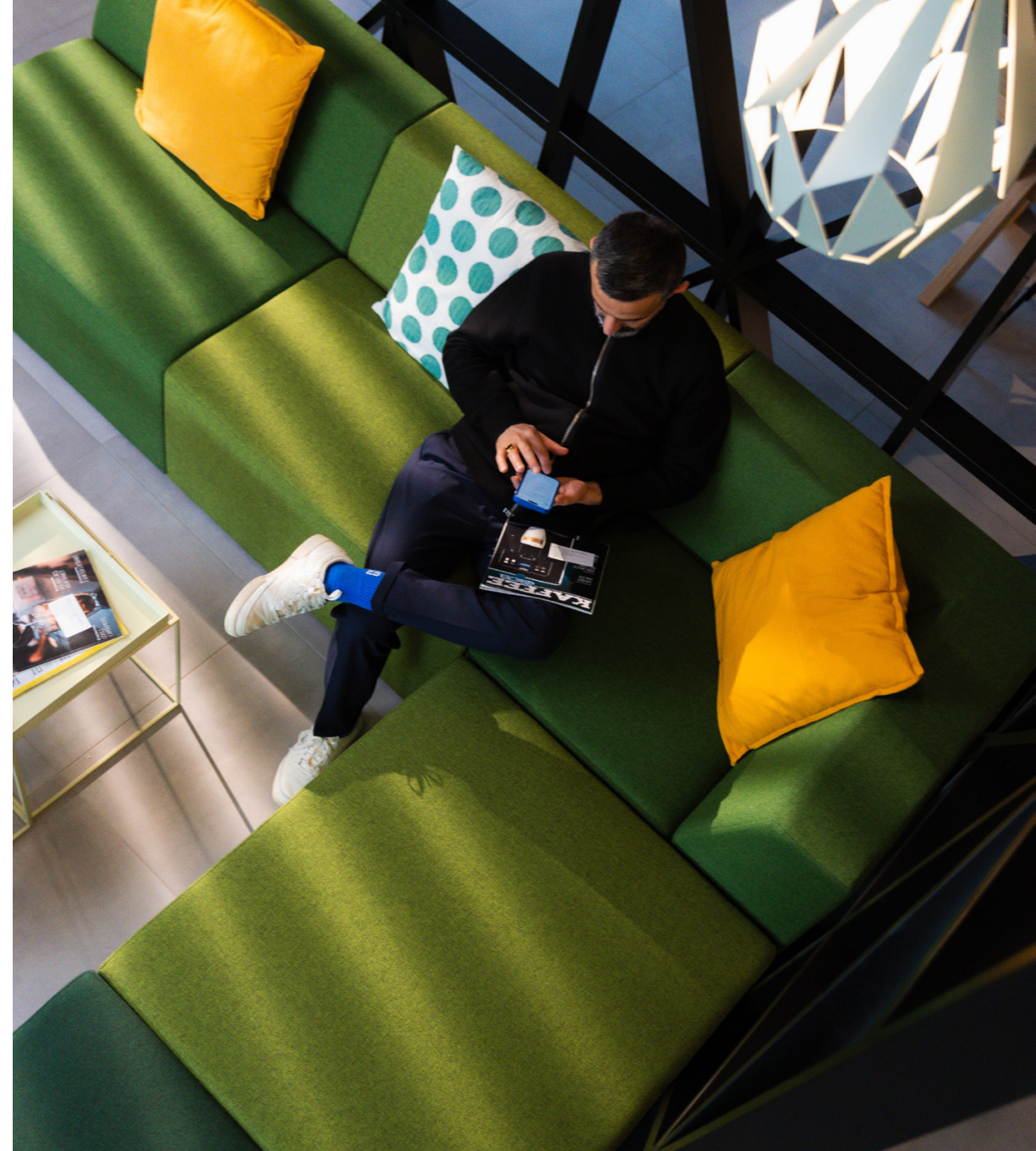
Die Rolle umfasst:

- Strategische Entwicklung und systematischer Ausbau des Neugeschäfts im Bereich Betriebsgastronomie
- Reaktivierung und Weiterentwicklung vorhandener Kontakte im Netzwerk, insbesondere im Großkundensegment
- Aufbau langfristiger Beziehungen zu Entscheidern auf C-Level-Niveau
- Entwicklung individueller Angebots- und Lösungskonzepte im engen Austausch mit potenziellen Kunden
- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess bis hin zum erfolgreichen Abschluss
- Aufbau und Pflege einer belastbaren Vertriebs-Pipeline sowie Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Operations, Commercial, Marketing, Digital und Category Management
- Der Sales Manager berichtet an den Vice President Sales Deutschland

Als Deutschlands größter Foodservices-Anbieter für große Unternehmen bietet Compass seinen Mitarbeitenden beste Rahmenbedingungen und viel Freiraum zur Entwicklung:

- Ein attraktives, klar leistungsorientiertes Vergütungspaket mit erfolgsabhängigen Prämien für jeden Vertragsabschluss
- Professionelle Vertriebsunterstützung durch Materialien, Backoffice und optimierte Prozesse
- Individuelle Entwicklungsangebote durch praxisnahe Trainings und Coachings
- Regelmäßige Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen, Sales-Meetings und Branchenevents
- Hoher Gestaltungsspielraum und viel Eigenverantwortung in der Vertriebsregion

Die Position des Sales Managers bei der Compass Group Deutschland bietet hohe Profilierungspotenziale für Persönlichkeiten mit strategischer Denkweise, Abschlussstärke und Freude an beratungsintensiven Themen. Den Kandidat:innen winkt eine Vertriebstätigkeit, die es so in Deutschland nicht noch einmal gibt: Vielfältige Anforderungen, Perspektiven und Wünsche müssen mit Blick aufs Ganze und dem Gespür für die Details so in Einklang gebracht werden, dass am Ende begeisternde, individuell einzigartige und absolut zielgerichtete Lösungen für große und wichtige B&I-Kunden entstehen. Diese Tätigkeit bei Deutschlands größtem Anbieter für Catering- und Foodservices bietet einmalige Chancen, um sich fachlich und persönlich stark weiterzuentwickeln.





Interessiert?

Die Compass Group Deutschland GmbH hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um Ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte **oliver@topofminds.com**.



TOP OF MINDS
Executive Search