

Stellenangebot bei Medirest

Sales Manager (M/W/D)



TOP OF MINDS
Executive Search

Kandidatenprofil

- Studium der BWL, Gesundheitsökonomie oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Vertrieb, bevorzugt im Dienstleistungs-, Healthcare- oder Contract-Catering-Umfeld
- Erfahrung in der Ansprache und Beratung von Entscheidungsträgern auf C-Level
- Strategisches Verhandlungsgeschick, hohe Abschlussorientierung und Freude an beratungsintensiven, komplexen Lösungen
- Selbstorganisierte, souveräne und empathische Persönlichkeit mit ausgeprägtem Dienstleistungsverständnis
- Hohe Reisebereitschaft (ca. 2-3 Tage/Woche inkl. Übernachtungen), restliche Zeit Remote
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, sichere MS-Office-Kenntnisse

📍 **Deutschland Remote**



Die Medirest ist der auf Healthcare und Seniorenverpflegung spezialisierte Teil der Compass Group – der weltweiten Nr. 1 im Food Service. Seit 1986 entwickelt Medirest hochwertige, ernährungsphysiologisch fundierte Konzepte für Kliniken, Reha- und Senioreneinrichtungen. Mit innovativen Lösungen wie „Catering to You“, ausgezeichneten Ernährungskonzepten wie „balance“ oder therapiefördernden Verpflegungsmodellen unterstützt Medirest sowohl Patienten als auch Pflege- und Betreuungsteams und trägt gleichzeitig zur Wirtschaftlichkeit der Einrichtungen bei.

Über Medirest

Medirest gehört zur Compass Group Deutschland, beschäftigt bundesweit rund 500 Mitarbeitende und versorgt täglich über tausend Patienten, Bewohner und Mitarbeitende im Gesundheitswesen. Die vielfältigen Services decken das komplette Spektrum der Ernährung von Beschaffung bis Bereitstellung ab und sind je nach Unternehmensanforderung modular kombinierbar und darüber hinaus individuell ausgestaltbar. Sie reichen von Patientenverpflegung über Mitarbeiterrestaurants bis hin zu spezialisierten Konzepten für Senioreneinrichtungen. Alle Leistungen folgen einem klaren Anspruch: Effizienz, Qualität und Entlastung im Gesundheits- und Pflegesektor zu verbinden.

Die individuellen Konzepte von Medirest berücksichtigen oder übertreffen medizinische Anforderungen, ernährungswissenschaftliche Erkenntnisse und tragen entscheidend dazu bei, die Nachteile zunehmender struktureller Herausforderungen von Kranken- und Pflegeeinrichtungen – insbesondere den Fachkräftemangel – durch Effizienzgewinn abzufedern. So ermöglichen smarte Prozesslösungen, optimierte Abläufe und entlastende Services den Mitarbeitenden, sich deutlich stärker auf ihre Kernaufgaben, die Versorgung und Pflege von Patienten oder Bewohnern, zu konzentrieren.

Und auch über den Klinik- und Seniorenbereich hinaus ist Medirest breit aufgestellt: mit Angeboten für Reha-Einrichtungen und Bildungseinrichtungen (Scolarest); ergänzt wird das Portfolio der Compass Group durch das eigenständige Café-Konzept „Kanne Café“. Die Mini-Supermärkte „Shop2go“ bieten Patienten und Mitarbeitenden eine Inhouse-Versorgung mit allem Wesentlichen – dank zusätzlicher Food-Automaten auch rund um die Uhr. Damit ist Medirest ein umfassender Partner rund um Ernährung, Service und Wohlbefinden für alle Unternehmen im Gesundheitswesen.





Als Tochterunternehmen der Compass Group profitiert Medirest zudem durch ein starkes Netzwerk, über das Kunden hoch individuelle, ergänzende Services erhalten können – von der Betriebsgastronomie (Eurest), über infrastrukturelle Services (Plural), bis zu Spezialisten wie Hofmanns Menü für individuelle Cook-&-Freeze-Lösungen. Diese Kombinationsmöglichkeiten ermöglichen lückenlose Versorgungskonzepte, die Ernährung, Prozesse und Wohlbefinden in Einrichtungen auf ein neues Niveau heben. Medirest macht es so möglich, ernährungsphysiologische Empfehlungen auf Basis aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse und Empfehlungen zu übertreffen und gleichzeitig die Effizienz seiner Partner im Versorgungssektor zu verbessern – Qualität steigern, Kosten senken.

Für Mitarbeitende bietet Medirest ein zukunftssicheres Arbeitsumfeld mit vielfältigen Entwicklungswegen, klarem Purpose und der Möglichkeit, einen echten Unterschied im Alltag vieler Menschen zu machen. Um seine Erfolge weiter auszubauen, sucht das Unternehmen jetzt personelle Verstärkung.

„ Wir geben alles dafür, dass diese Welt für Ihre Patient:innen, Bewohner:innen, Gäste und Mitarbeitenden so angenehm wie möglich wird.“



Sales Manager (M/W/D)

Der Sales Manager verantwortet den deutschlandweiten Ausbau des Geschäftsbereichs Seniorenverpflegung. Im Zentrum steht die Akquise von Neukunden im Pflege- und Seniorenssektor – insbesondere bei größeren Trägern und Einrichtungen. Dabei richtet sich die Rolle vor allem an Entscheider auf Top-Ebene und erfordert ein tiefes Verständnis für beratungsintensive Dienstleistungen, die individuell auf die Bedürfnisse der Einrichtungen zugeschnitten werden.

Die Tätigkeit trägt maßgeblich dazu bei, die Arbeit in Pflegeeinrichtungen zu erleichtern. Durch smarte, gut durchdachte Verpflegungslösungen können Abläufe vereinfacht, Teams entlastet und die Lebensqualität der Bewohner verbessert werden. Damit ist die Rolle nicht nur kommerziell relevant, sondern hat einen starken gesellschaftlichen Purpose.

Die Rolle umfasst:

- Strategische Entwicklung und systematischer Ausbau des Neugeschäfts im Bereich Seniorenverpflegung
- Reaktivierung, Pflege und Erweiterung bestehender Netzwerke im Seniorenssektor
- Beratung von Entscheidern auf C-Level-Niveau in Pflegeeinrichtungen
- Entwicklung individueller Verpflegungs- und Prozesslösungen – gemeinsam mit internen Experten sowie Hofmanns Menü (Marke der Compass Group)
- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess bis hin zum erfolgreichen Abschluss
- Aufbau und Pflege einer belastbaren Vertriebs-Pipeline sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Zusammenarbeit mit Bereichen wie Operations, Commercial, Marketing und Category Management
- Berichtslinie an den Vertriebsleiter Medirect

- Als Repräsentant von Medirest im Seniorenmarkt hat diese Position das Potenzial, zum Gesicht der Marke zu werden. Die Tätigkeit bietet dadurch ein außergewöhnlich hohes Profilierungspotenzial und hebt sich durch die Schnittstelle zu Ernährung, Pflege, Prozessen und Servicequalität deutlich von vielen klassischen Vertriebsrollen ab.

Medirest bietet seinen Mitarbeitenden ausgezeichnete Rahmenbedingungen:

- Attraktives, leistungsorientiertes Vergütungspaket mit erfolgsabhängigen Prämien
- Unterstützung durch Reiseportal, professionelle Materialien, Backoffice und digitale Vertriebstools
- Individuelle Weiterentwicklung durch praxisnahe Trainings und Coachings
- Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen, Sales-Meetings und Branchenevents
- Hoher Gestaltungsspielraum, viel Eigenverantwortung und langfristige Entwicklungsmöglichkeiten – inklusive Erweiterung des Verantwortungsbereichs

Die Position des Sales Managers bei Medirest bietet einzigartige Chancen für Persönlichkeiten mit strategischem Denken, Abschlussstärke und Empathie für die Herausforderungen im Pflege- und Gesundheitswesen. Die Aufgabe verbindet wirtschaftliche Verantwortung mit starkem gesellschaftlichem Impact – und ermöglicht es, durch hochwertige Versorgungskonzepte den Alltag vieler Menschen zu verbessern.





Interessiert?

Die Medirest GmbH hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Position beauftragt. Um ihr Interesse zu bekunden, kontaktieren Sie bitte anna.bonge@topofminds.com.



TOP OF MINDS
Executive Search