

Seit mehr als 35 Jahren zählt K&P zu den führenden Unternehmen für Beratung und Planung in Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung. Unsere Leistungen zeichnen sich durch Professionalität und Praxisnähe aus. Dabei bilden Erfahrung und Branchenkenntnis die Grundsteine unserer Kompetenz.

www.kup-consult.de



Im Auftrag unseres Kunden, einem international agierenden FM und Catering Unternehmen, suchen wir nach Vereinbarung einen

Senior Manager Sales and Business Development (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

Als Senior Manager Sales and Business Development bauen Sie die Vertriebsaktivitäten in einem definierten Gebiet mit dem Fokus auf zukunftsorientierte Catering-Lösungen aus. Sie verantworten die Neukundengewinnung sowie die Entwicklung kreativer Vertriebsstrategien. Dabei führen Sie Verkaufsgespräche, Vertrags- und Preisverhandlungen. Durch Ihre (betriebsgastronomische) Erfahrung, Ihre ausgeprägte Vertriebsaffinität und Ihr Gespür für Menschen liefern Sie Ihren Kunden immer maßgeschneiderte Lösungen. Mit den Kunden und den Kollegen aus den jeweiligen Fachbereichen stehen Sie im engen und langfristigen Austausch – vom ersten Kontakt, über die Bearbeitung von Ausschreibungen, die Abgabe von Angeboten und Präsentationen bis zum laufenden Betrieb. Zudem holen Sie sich regelmäßiges Kunden-Feedback ein, bieten eigeninitiativ neue Impulse und stellen die Kundenzufriedenheit und -bindung sicher.

Ihr Profil:

Sie sind der geborene Networker, haben das „Vertriebs-Gen“ im Blut und bringen einschlägige operative und strategische Erfahrung im Sales-Bereich, bevorzugt in einem Dienstleistungsumfeld/in der Catering-Branche mit. Sie verfügen über eine Ausbildung im Bereich Gastronomie respektive Facility Management sowie idealerweise ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Weiterbildung. Sie überzeugen durch Ihre starken kommunikativen Fähigkeiten, Ihr ausgeprägtes Organisationstalent, Ihr sicheres Auftreten sowie Ihr hohes Maß an Eigenmotivation. Ihre Arbeitsweise zeichnet sich durch Ergebnisorientierung, Hands-on-Mentalität und ein hervorragendes Zeitmanagement aus. Verhandlungssichere Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.



Stellenausschreibung
Senior Manager Sales and Business Development (m/w/d)

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV mit Dokumentation, nachgewiesene Vertriebsfolge, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung, Eintrittstermin) an Simon Kuhn (skuhn@kup-consult.de).