



Tagtäglich engagieren sich rund 15'000 Mitarbeitende im Netzwerk von Valora, um den Menschen unterwegs mit einem umfassenden Foodvenience-Angebot das kleine Glück zu bringen – nah, schnell, praktisch und frisch. Die mehr als 2'700 kleinflächigen Verkaufsstellen von Valora befinden sich an Hochfrequenzlagen in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Luxemburg und den Niederlanden. Zum Unternehmen gehören unter anderem kiosk, Brezelkönig, BackWerk, Ditsch, Press & Books, avec, Caffè Spettacolo und die beliebte Eigenmarke ok.– sowie ein stetig wachsendes Angebot an digitalen Services. Ebenso betreibt Valora eine der weltweit führenden Produktionen von Laugengebäck und profitiert im Bereich Backwaren von einer stark integrierten Wertschöpfungskette. Valora erzielt jährlich einen Aussenumsatz von CHF 2.7 Mrd.

Die Valora Food Service Deutschland GmbH betreibt, als Teil der Valora Food Division, die Formate BackWerk und Ditsch und sorgt so bei ihren Kunden an über 550 Standorten in Deutschland, Österreich und den Niederlanden, für das kleine Glück unterwegs. An unserem Standort, im Herzen des Ruhrgebiets, arbeiten die rund 120 Mitarbeitenden täglich daran, unsere Marken zum Strahlen zu bringen.

## Partner Manager Franchise (m/w/d)

Vollzeit – Essen, Deutschland – Mit Berufserfahrung – 26.09.2022

### Deine Abteilung:

In unserer Franchise Abteilung, welche dem Bereich Operations zugeordnet ist, werden neue Franchise- oder Agenturpartner ausgewählt und bei Fragen zur Finanzierung unterstützt. Für unsere bestehenden Partner ist das Team der erste Kontakt, wenn es um Investitionen, Expansion oder Fragen zur Wirtschaftlichkeit geht. Der Unterbereich Franchise Sales verantwortet neben der laufenden Betreuung unserer 400 etablierten Franchise- und Agenturpartner:innen auch die Akquise neuer Interessenten und den Verkauf unserer Standorte.

### Deine Aufgaben:

Als **Franchise Sales (m/w/d)** bewertest du die Betriebswirtschaftlichkeit von verkaufsfähigen Standorten und führst Standortvergabegespräche mit neuen Partner:innen durch, um den idealen Franchisenehmer zu finden. Zudem berätst du sowohl unsere Partner:innen, als auch die Kolleg:innen aus dem Operations-Team in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.

### Sales:

- Du verantwortest unsere Prozesse für den Verkauf unserer BackWerk, Ditsch und BACKFACTORY Filialen, bei neuen Interessenten aber auch bei der Expansion unserer bestehenden Partner:innen
- Deine Aufgaben reichen vom ersten persönlichen Kennenlernen der Interessenten, der Bonitätsprüfung, dem Erwirken einer Absichtserklärung, der Standortauswahl, bis zum Vertragsabschluss
- Kommt es zum Vertragsabschluss begleitest du den Finanzierungsprozess und koordinierst die strategischen Gespräche mit Banken und Unternehmensberatern

### Betreuung:

- Du checkst regelmäßig, wie unsere Partner:innen finanziell aufgestellt sind und ermittelst ob Unterstützungsbedarfs besteht. Hierfür arbeitest du sicher mit BWA-, SuSa-Listen oder führst Liquiditäts-Checks durch
- Du begleitest und unterstützt unsere Partner:innen bei strategischen Projekten mit Investitionsbedarf, wie z. B. Umbaumaßnahmen oder Finanzierungen
- Du hast eine enge Schnittstelle zu unserem Debitorenmanagement, um bei kritischen Vorgängen Einfluss zu nehmen

### Deine Inhaltsstoffe:

- Du hast ein Studium der BWL/Wirtschaftsrecht/-psychologie oder eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung und franchisespezifischen Weiterbildungen erfolgreich abgeschlossen
- Darüber hinaus verfügst du über mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Sales, Verkauf, Akquise, Key-Account-Management oder Franchisepartnerbetreuung
- Dein sicheres Auftreten, Organisation und deine Kommunikationsstärke- bzw. dein gutes Durchsetzungsvermögen zählen zu deinen Stärken
- Du zeichnest dich durch eine hohe Zuverlässigkeit, sowie eine äußerst sorgfältige und eigenverantwortliche Arbeitsweise aus
- Du bist sicher im Umgang mit Microsoft-Office, insb. Excel und hast im besten Fall schon mit einem BI-Tool gearbeitet

### Unsere Toppings:

- Ein abwechslungsreiches und spannendes Tätigkeitsfeld in einem erfolgreichen, expandierenden Unternehmen im Konzernumfeld
- Guter Kununu-Score (4,0) und hohe Weiterempfehlungsrate (86%)
- Die Möglichkeit deine Meinung, deine Fähigkeiten und deine Innovationskraft einzubringen
- Eine respektvolle und direkte Unternehmenskultur, bei der sich vom Azubi bis zum CEO jeder duzt
- Flexible Arbeitszeiten
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge, Mitarbeiterrabatt und Vergünstigungen
- Firmenevents
- 30 Tage Urlaub, sowie Weiterbildungsmöglichkeiten
- Sonderurlaub und attraktive Zuwendungen für besondere Anlässe

Wir beantworten dir gerne alle Fragen zu diesem Stellenangebot, unserem Bewerbungsprozess, sowie zum Arbeitsalltag bei Valora.

Du erreichst uns unter: **+49 201 20 189 289** oder **hr-service@valora.net**