



AMBITIONIERT?

**Dann bist du bei
uns genau richtig.**

WIR SUCHEN FÜR ATTENKIRCHEN (FREISING/MÜNCHEN), BONN ODER BERLIN EINEN

SALES MANAGER (M/W/D)

(Partner Management)

In den letzten Jahren hat sich die Organisation von Events grundlegend verändert. Online Buchungen unterstützen die agile Eventplanung, Flexibilität und Transparenz revolutionieren eine ganze Branche und diese Entwicklung wurde maßgeblich durch das MICE Portal geprägt.

Transforming Group Experience - das MICE Portal setzt Trends und sorgt für den perfekten Match zwischen Anbieter und Kunden. Als Sales Manager in der Abteilung Partner Management liegt deine Aufgabe darin, die Marketingprodukte an Eventanbieter so zu vermitteln, dass diese ihren Umsatz steigern.

Bist du ein Verkaufstalent und möchtest unser Unternehmen durch Engagement und Expertise vorantreiben? Dann bist du bei uns richtig! Für unseren Standort in Attenkirchen, Bonn oder Berlin suchen wir ab sofort eine/n Sales Manager (befristet für 18 Monate mit Option auf längerfristige Beschäftigung).

DAS KANNST DU BEI UNS UMSETZEN

- ✓ Trage durch das Erreichen der Vertriebsziele aktiv zum Unternehmenserfolg bei und bereichere mit deiner Sales Expertise unser Team.
- ✓ Du bist der Schlüssel für den perfekten Match – setze die Marketingprodukte und ihre Vorteile effektiv bei der richtigen Zielgruppe ein, um deren Umsatz und Reichweite zu erhöhen und eine Win-win Situation zu schaffen.
- ✓ Gestalte und implementiere zukünftig die Vertriebsstrategie, die an der Unternehmensstrategie ausgerichtet ist und monitore die Sales Performance.
- ✓ Du bist der erste Ansprechpartner für unsere wichtigsten Partner im Dienstleistungsbereich.

**Offen für Neues?
Engagiert, begeistert
& leidenschaftlich?**

JETZT BEWERBEN

Ansprechpartner für
weitere Informationen:

Stephanie Reichert
Head of HR
E-mail:
bewerbung@miceportal.c
om

DAS BRINGST DU IDEALERWEISE MIT

- ✓ Umfangreiche Erfahrung als Vertriebler oder Sales Manager, idealerweise von Marketing- und SaaS-Produkten an die Hotellerie oder im Eventumfeld.
- ✓ Eine nachgewiesene Erfolgsbilanz bei SaaS-Verkäufen sowie im Sales von Subscription Modellen.
- ✓ Ausgezeichnete Präsentations-, Organisations- und Zuhörfähigkeiten.
- ✓ Du bist stark in der Operativen und Umsatzorientiert, kennst dich zudem mit der Planung, Durchführung und Optimierung von Vertriebsstrategien aus.
- ✓ You can easily switch to English? Bestens!

WAS KÖNNTE DEINE ENTSCHEIDUNG FÜR UNS BEEINFLUSSEN?

- ✓ Arbeite state-of-the-art mit moderner Marketing- und Sales-Software in einem freundlichen, engagierten und zielorientierten Team mit effizienten Entscheidungsprozessen.
- ✓ Interessante, eigenverantwortliche Aufgaben sowie die Möglichkeit, unsere Verkaufsprozesse aufzubauen und zu gestalten in einem erfolgreichen und wachsenden Unternehmen.
- ✓ Variable Vergütung, 30 Urlaubstage und unser aller Verständnis, dass deine Work-Life-Balance unser Erfolg ist.
- ✓ Laptop und Handy ermöglichen dir auch mobil und Ortsunabhängig produktiv zu sein.
- ✓ Wir lieben professionelle und gut gelaunte Mitarbeiter und warten genau auf dich!

