

KIESEL

Sales Manager Event (m/w/d)



Stockstadt am Rhein



Abgeschlossene
Berufsausbildung oder
Studium



Vollzeit



Unbefristet



Die Coreum GmbH ist ein junges, dynamisches Unternehmen, das im Herbst 2018 gegründet wurde und zur Kiesel Group gehört. Das Coreum ist vieles in einem. Eine ganze Welt an Möglichkeiten. Eine Welt, in der sich Menschen aus den verschiedensten Branchen treffen. Neues entdecken. Sich informieren. Beratung finden. Mit- und voneinander lernen. Sich wohlfühlen. Übernachten. Gemeinsam essen und feiern. Und netzwerken. Um dies zu ermöglichen, beherbergt das Coreum auf 120.000 m² einen Expo-Park mit zahlreichen Aktionsflächen, eine ganzjährige Ausstellung, Seminar- und Tagungsräume, Büros, Werkstätten, Eventflächen in- und outdoor, ein Hotel mit 129 Wohlfühlzimmern, Bar und Restaurants. Das Coreum ist Plattform, Showroom, Akademie und Eventlocation für alle, die sich von großen Maschinen faszinieren lassen. Vielleicht ein bisschen mehr, aber auf gar keinen Fall weniger.

Ihre Aufgaben

- Neue Kunden gewinnen: Sie akquirieren aktiv Unternehmen und bauen neue Geschäftskontakte für das Coreum auf.
- Angebote erfolgreich verkaufen: Sie präsentieren unser MICE-Angebot, erstellen individuelle Konzepte und führen Verhandlungen bis zum Abschluss.
- Kunden vor Ort begeistern: Bei Site Inspections zeigen Sie die Möglichkeiten des Coreum und überzeugen potenzielle Kunden persönlich.
- Vertrieb und Marketing voranbringen: Sie entwickeln neue Vertriebsansätze und unterstützen die Vermarktung unseres MICE-Angebots.
- Kundenbeziehungen pflegen: Sie betreuen Firmenkunden, Agenturen und Partner und entwickeln bestehende Kontakte weiter.
- Das Coreum repräsentieren: Auf Messen, Branchenevents und Netzwerkveranstaltungen gewinnen Sie neue Kontakte und stärken unsere Marktpresenz.
- Potenziale erkennen: Sie analysieren Marktchancen und bringen Ideen zur Weiterentwicklung unseres Vertriebs ein.

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Hotellerie, Tourismus, Eventmanagement oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von Veranstaltungen, Eventlocations, Hotels oder MICE-Dienstleistungen
- Nachweisbare Erfolge in der Neukundenakquise und Kundenentwicklung
- Bestehendes Netzwerk in der Event-, Veranstaltungs- oder MICE-Branche
- Ausgeprägte Vertriebspersönlichkeit mit hoher Abschlussorientierung und Verhandlungsgeschick
- Begeisterung für Kundenkontakte, Networking und den Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen
- Erfahrung in der Angebots- und Vertragsgestaltung sowie im Projektmanagement
- Selbstständige, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit Microsoft 365
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Einsatzbereitschaft, Flexibilität und ausgeprägte Serviceorientierung

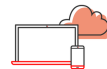
Unsere Benefits



Kostenlos Wasser
& Kaffee



Kindergartenzuschuss



Moderne
Arbeitsplätze



Firmenhandy (privat
& geschäftlich)



Parkplätze



Urlaubsanspruch 30
Tage



Akademie



Kurze
Entscheidungswege

Haben Sie Fragen?



Anna-Patricia Limberg
Recruiting
T +49 751 50 04 0
karriere@kiesel.net



Moritz Seybel
Recruiting
T +49 751 50 04 0
karriere@kiesel.net

Wir bevorzugen die Bewerbung über unser Bewerbungsformular.

Alternativ können Sie sich auch per Video über WhatsApp Business unter +49 173 27 99 993 bewerben.



Online anzeigen und
bewerben:

