

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/W)

Veranstaltungen sind unsere Leidenschaft. Mit frischen Ideen, überarbeiteten Veranstaltungsformaten und dem Fokus auf Erleben und Interaktion eröffnen wir Teilnehmern und Lösungspartnern moderne Wege des Wissenstransfers, des Netzwerkens und der Lösungsfindung.

Dynamik, Flexibilität und Exklusivität verlangen nach einem Team voller Leidenschaft, Weitsicht und der richtigen Mischung aus Eigenständigkeit und gemeinschaftlicher Zusammenarbeit. Lässt du deinen Blick gern über den Tellerrand schweifen und schreibst Service und Qualität groß? Dann bewirb dich jetzt und werde Teil eines jungen, erfahrenen und offenen Teams.

DEINE TÄTIGKEITEN

- Akquise, Begeisterung und Beratung von Fach- und Führungskräften für unsere Konferenzen und Events nach Maß
- eigenständige Entwicklung und Aufbau eines Kundenportfolios
- kompletter Verkaufsprozesses von Lead-Qualifizierung, Erstkontakt, Angebotserstellung, Präsentation, Vertragsverhandlung bis zum Abschluss und Betreuung vor Ort
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen zu Entscheidungsträgern aus Konzernen und Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand
- entwickeln neuer Veranstaltungsideen und Aufspüren von Trendthemen
- persönliche Begleitung der Veranstaltungen in exklusiven Locations

DEIN PROFIL

- Studium oder kaufmännische Ausbildung
- erste Berufserfahrungen im Vertrieb sind von Vorteil, aber kein Muss
- hohes Maß an Begeisterungsfähigkeit und Serviceorientierung
- ausgeprägter Sinn und Gespür für Networking
- exzellente Kommunikationsfähigkeiten mit Überzeugungskraft, Stil und Erfolgswillen
- strukturiert, fleißig, schnelle Auffassungsgabe und eine positive „Can-Do-Attitude“

UNSER ANGEBOT

- eine anspruchsvolle und kreative Tätigkeit in einem innovativen und agilen Startup
- Beziehungsaufbau zu hochkarätigen Fach- und Führungskräften
- selbständiges Arbeiten auf einem hohen Niveau mit zahlreichen Trainings- und Weiterbildungsangeboten
- Teil eines jungen und kreativen Teams mit Passion und Spaß an der Arbeit
- gute Verdienstmöglichkeiten
- flexible Arbeitszeitmodelle (auch Teilzeit möglich)
- ausgeglichene Work-Life-Balance

WENN DU

- die gefragten Fähigkeiten erfüllst
- Teil unseres Teams sein möchtest und
- du unser Unternehmen mit voller Leidenschaft vermarkten und unterstützen willst...

... dann schicke deine Bewerbungsunterlagen per Email an:

Christian Hommens | Geschäftsführer | Smart Bridges GmbH

Telefon: +49 (0) 69 / 247 41 58-11

Christian.Hommens@smart-bridges.com

www.smart-bridges.com