

Bereichern Sie unser Team als

Senior / Business Development und Sales Manager (m/w/d) Konferenzen

Frankfurt am Main - Vollzeit - Feste Anstellung

Wer wir sind.

Die Convent Kongresse GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der ZEIT Verlagsgruppe und einer der führenden Anbieter von Live-, Hybrid- und Digitalkonferenzen und Kongressen in Deutschland. Unser Kerngeschäft besteht in der Konzeption und Umsetzung von hochwertigen, sponsorenfinanzierten Kongressformaten zu aktuellen wirtschafts-, wissenschafts- und gesellschaftspolitischen Themen. Convent veranstaltet jährlich bis zu 60 Veranstaltungen mit mehr als 25.000 Teilnehmer*innen, darunter auch alle B2B Konferenzformate der ZEIT Verlagsgruppe.

Ihre Aufgaben

- Auf- und Ausbau unseres Managed Event Bereichs
- Erstellung von Angeboten für potenzielle Kundenprojekte/Ausschreibungen/Pitches sowie von überzeugenden Salespräsentationen in Eigenregie
- Verfolgung und Aktualisierung von Opportunities sowie Aufsetzen von Aktivitäten/Aufgaben für das Business Development Follow-up
- Identifikation und Akquise von Sponsoren und Ausstellern (themen- und branchenübergreifend) für unsere Jahrestagungen, Mittelstandstage und ZEIT Konferenzen
- Identifikation von neuen Kundenpotentialen für unser Bestandsgeschäft sowie von Sponsorenzielgruppen für potentielle Neuprojekte
- Identifizierung und Bewertung von potenziellen Netzwerkpartnern für nationale und internationale Kooperationen
- Pflege von bestehenden Geschäftsbeziehungen
- Besuch von Events (Messen, Konferenzen etc.) zur Generierung von Kundenkontakten
- Regelmäßiges Reporting Ihrer Business Development und Sales Aktivitäten an die Teamleitung
- Unternehmenswachstum steigern, durch Erreichen der Vertriebsziele und Optimierung des Teampotentials

Ihr Verkaufstalent - Ihr Kapital.

- Sie sind ein leidenschaftlicher Verkäufer und verfügen über mehrjährige Erfahrung in den Bereichen Business Development und Sales mit entsprechend dokumentierter Abschlussstärke
- Sie besitzen mehrjährige Erfahrung vorzugsweise in der Veranstaltungsbranche oder im Medien- und Agenturumfeld
- Sie legen einen hohen Fokus auf die Kundenorientierung und verfügen über einen lösungs- und teamorientierten Arbeitsstil
- Analytisches und unternehmerisches Denkvermögen gehört zu Ihren Stärken
- Das Einmaleins der Akquisetätigkeit und Kundenpflege samt entsprechender Reisetätigkeit sowie das Wahrnehmen von protokollarischen Terminen und Kommunikationsanlässen beherrschen Sie uneingeschränkt
- Sie besitzen eine ausgeprägte Kommunikationsstärke und sind stilsicher im Umgang mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik
- Sie können sich in unterschiedliche Themenbereiche schnell einarbeiten und verlieren auch bei mehreren Projekten nie den Überblick
- Sie verfügen ein großes Maß an Eigenverantwortung und Motivation, sind zuverlässig und belastbar und gehen auch mal die berühmte „Extrameile“
- Sie sind neugierig und interessiert am Zeitgeschehen, verfolgen die Nachrichtenlage und blicken gerne über den Tellerrand und haben erste Erfahrungen gemacht mit „digitalen und hybriden Events“
- Sie sind den Umgang mit CRM-Systemen und Reporting-Tools gewohnt und beherrschen die gängigen MS-Office-Anwendungen sowie die englische Sprache verhandlungssicher in Word und Schrift

Ihre Perspektive bei Convent.

Sie erwartet ein spannendes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet in einem dynamischen Team mit flachen Hierarchien. Ihre Karriere- und Verdienstmöglichkeiten haben Sie durch Einsatz und Engagement selbst in der Hand. Wir bieten Ihnen eine interessante und flexible Tätigkeit in einem expandierenden Unternehmen der ZEIT Verlagsgruppe mit vielseitigen Projekten, einem modernen Arbeitsplatz im Frankfurter Westend sowie eine angemessene, leistungsgerechte Vergütung.

Ihr nächster Karriereschritt:

Convent Kongresse GmbH
Sina Kaeding
Personal & Recht

Wir freuen uns auf Sie.