

easyFairs Deutschland + Österreich ist ein expandierendes Dienstleistungs-Unternehmen im Bereich Fachmessen und Teil einer europaweiten Firmengruppe.

Wir suchen zum schnellst möglichen Zeitpunkt

2 Sales Executives (w / m)

für das Team Vertrieb / Verkauf für unser modernes Büro im Zentrum von München.

Ihre Aufgaben:

Ihr Aufgabengebiet ist die telefonische (Neu)kundengewinnung im Geschäftsbereich (B2B).

Vom Start weg übernehmen Sie eine führende Rolle für ein Projekt mit dem Ziel, es zu einer erfolgreichen Fachveranstaltung wachsen zu lassen.

Als **Sales Executive** stehen Sie im direkten Kontakt mit unseren potentiellen und Bestands-Kunden, Sie erstellen selbständig Angebote und führen die Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss, um diese Firmen als Aussteller zu gewinnen und langfristig zu binden.

Sie werden dabei in Ihrem Projekt von umfassenden Marketingmaßnahmen unterstützt und begleitet.

Ihr Profil:

- Sie zeichnen sich aus durch ein offenes Wesen und sehr gute Kommunikationsfähigkeit, Erfolgswillen, Eigenmotivation & „Biss“ - und haben Freude am Vertragsabschluss!
- Sie sind souverän in der Gesprächsführung – am Telefon wie im persönlichen Gespräch
- Sie sind flexibel, belastbar, gut organisiert und teamfähig.
- Sehr gutes Deutsch und gutes Englisch in Wort und Schrift sowie gute PC-Kenntnisse und aller gängigen Microsoft-Office-Anwendungen, Internet, Email runden Ihr Profil ab.
- Erfahrung im telefonischen Vertrieb/Verkauf und telefonischer Neukundengewinnung ist erwünscht

Wir bieten Ihnen eine Anstellung in Vollzeit mit 40 Stunden pro Woche und monatlichem Festgehalt sowie einem attraktiven Provisionspaket.

Sie sind interessiert?

Bitte senden Sie ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung an Claudia.Huber@easyFairs.com

oder per Post an:

Claudia Huber, easyFairs Deutschland GmbH, Hilblestrasse 54, 80636 München