

Project Manager (m/w/d) Sales & Exhibition ILA

TRAVEL & LOGISTICS

ab sofort; unbefristet;
39,0 Wochenstunden (Voll- oder Teilzeit), Gleitzeit

AUFGABENGEBIET

Du findest die internationale Luft- und Raumfahrtbranche spannend? Du hast Spaß am Akquirieren und Betreuen von Kund:innen weltweit? Du fühlst dich wohl im internationalen Messegeschäft? Du widmest dich engagiert der Entwicklung von innovativen Teilnahmemöglichkeiten unserer potenziellen Kund:innen und bist ein Teamplayer? Wenn du alle Fragen mit einem „Ja“ beantworten kannst, freut es uns, wenn wir dich kennen lernen dürfen!

Bewirb dich jetzt und unterstütze das ILA Berlin Sales & Exhibition Team mit folgenden Aufgaben:

- Akquisition von nationalen und internationalen Aussteller:innen, Start-ups und Sponsor:innen
- Verhandlung und Abschluss von Ausstellungs- und Sponsoringleistungen
- Beobachtung von internationalen und nationalen Markt- und Verkaufstrends
- Übernahme von Key Accounts inkl. eigenständige Betreuung, Beratung und Ausbau des Accounts
- Teilnahme an Branchenveranstaltungen weltweit zur Akquise neuer Kund:innen
- Aufplanung, Aussteller-Platzierung, Auftragsbestätigung und Rechnungslegung über unser CRM System
- Koordination der Anforderungen von Aussteller:innen und Organisatoren der Gemeinschaftsstände
- Betreuung der Sonderformate z. B. Startup Areas (Space Hub oder AAM Area)
- Ansprechpartner:in und verantwortliche Organisation während der ILA Berlin vor Ort
- Strategischer Ausbau des Produktportfolios für Ausstellung und Sponsoring
- Strategischer Ausbau der Sales Aktivitäten (u. a. Social Selling)
- Aktive Teilnahme bei der Implementierung neuer Software
- Prozessoptimierung u. a. in Zusammenarbeit mit internen Abteilungen oder externen Dienstleistenden

DEINE QUALIFIKATIONEN

Fachliche Voraussetzungen:

- Abgeschlossenes Studium mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt Marketing/ Vertrieb (oder kaufmännische Ausbildung und durch relevante Berufserfahrung erworbene vergleichbare Kenntnisse)
- Projekterfahrung im Messegeschäft oder im Verkauf von Ausstellungsflächen und Sponsorings, gute Projektmanagement Kenntnisse
- Erfahrungen im Key Account Management großer Unternehmen
- Vertrautheit mit organisatorischen Abläufen
- Sehr gute Beherrschung der deutschen und englischen Sprache in Wort und Schrift

Persönliche Voraussetzungen:

- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten
- Souveränes Verkaufs- und Verhandlungsgeschick
- Selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- Verantwortungsbewusstsein, analytisches und logisches Denkvermögen, technisches Grundverständnis
- Verbindliches und sicheres Auftreten, Servicementalität und Zuverlässigkeit
- Affinität für digitale Lösungen und effiziente Prozesse
- Flexibilität und Reisebereitschaft
- Interkulturelle Kompetenz und Diversity-Verständnis
- Teamfähigkeit, Flexibilität, Belastbarkeit

UNSER ANGEBOT

Neben einzigartigen Einblicken in das internationale Veranstaltungs- und Messegeschäft mit unterschiedlichsten Branchenschwerpunkten, Medizin, Tourismus, Agrarwirtschaft, Mobility, Lebensmittelindustrie und den neuesten Technologien, erwartest dich:



Individuelle Onboardings



Diverses Kollegium



Mobile Office



BVG-Firmenticket-Zuschuss



Vergünstigtes Mittagessen



Förderung/Weiterbildung



Kostenfreier Zugang zu hauseigenen Veranstaltungen



Gesundheitsmanagement & Vorsorge



TVÖD + übertarifliche Flexibilitätsszulage



Altersvorsorge



Workation

INTERESSIERT?

Wenn du interessiert bist und dich in dem beschriebenen Profil wiedererkennst, freuen wir uns auf deine Bewerbung, um am Erfolg unseres Unternehmens mitzuarbeiten.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung unter dem Kennwort MB037-2024 an jobs@messe-berlin.de.

Bewerbungen geeigneter Schwerbehinderter und Gleichgestellter im Sinne des §2 Abs.3 des Sozialgesetzbuches IX sind erwünscht. Ebenso sind Bewerbungen von Personen mit Migrationsgeschichte, gem. § 10 PartMigG, ausdrücklich erwünscht.

Messe Berlin

DIE MESSE BERLIN

Die Messe Berlin zählt mit ihren Tochtergesellschaften und Beteiligungen aufgrund ihrer nationalen und internationalen Aktivitäten in den Bereichen Messen, Ausstellungen und Kongresse zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche. Sie lebt vom Erfolg ihrer Veranstaltungen und dem Engagement ihrer Mitarbeitenden für die Zufriedenheit ihrer Kunden aus aller Welt. Wir suchen Impulsgeber:innen mit Gastgebermentalität, die unsere Unternehmenswerte teilen. Dabei fördern wir ein Arbeitsumfeld der Chancengleichheit und gegenseitigen Respekt. Unterschiedliche Perspektiven und Erfahrungen unserer Mitarbeitenden sind Garant für Kreativität, Innovation und Erfolg unserer internationalen Kulturarbeit.

Wir glauben, dass Diversität ein treibender Erfolgsfaktor ist, und freuen uns über Bewerbungen von Menschen unabhängig vom Geschlecht, ethnischer, sozialer und nationaler Herkunft, Religion, Alter, Behinderung, sexueller Orientierung und Familienstand. Bei uns zählen deine Erfahrungen, Qualifikation und deine Motivation. Wir laden dich ein, sich mit uns zu engagieren und sich in das spannende Geschehen eines äußerst lebendigen und abwechslungsreichen, internationalen Geschäftsfeldes einzubringen.

KONTAKT

jobs@messe-berlin.de
<https://www.messe-berlin.de>

Messe Berlin GmbH

Human Resources
Messedamm 22
14055 Berlin

Bewerben