

# VERKAUFSPOWER

Wir verbinden Menschen, indem wir einzigartige Erlebnisse für sie kreieren. Das fordert uns heute und in Zukunft: gemeinsam, mit Vertrauen in unser Können und mit gegenseitigem Respekt schaffen wir das.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams suchen wir per sofort eine aufgestellte, verkaufstarke und kundenorientierte Persönlichkeit, mit Background in der Hotellerie oder dem Tourismus für die Stelle als:

## Sales Manager/in Bereich Ferien & Freizeit (100%)

### Ihre Aufgaben

In enger Zusammenarbeit mit der Messeleitung sind Sie verantwortlich für die Akquise von Neukunden und die Wiedergewinnung von ehemaligen Kunden bei den Ferien- und Freizeitmessen. Sie sind der geborene «Hunter» und lieben die Neukundenakquise. Sie tragen eine klare Umsatzverantwortung für ein definiertes Messeportfolio, führen den Vertriebsprozess gekonnt aus und rapportieren direkt an den Leiter Vertrieb.

Sie qualifizieren Leads telefonisch und persönlich, akquirieren Neukunden an Drittmessen in der Schweiz sowie im nahen Ausland und stehen Ihren Kunden als kompetenter Berater zur Seite. Die Unterstützung der Messeleitung bei der Ideengenerierung, sowie bei der Ausrichtung der Messe, runden diese herausfordernde Stelle ab.

### Ihr Profil

Sie kennen die Tourismusbranche, streben nach Erfolg und erreichen diesen durch Ihren überdurchschnittlichen Einsatz und Ihre hohe Eigenmotivation. Sie sind abschlussstark, ziel fokussiert und kommunizieren adressatengerecht. Zudem verfügen Sie über die richtige Portion Hartnäckigkeit sowie das nötige Feingefühl und gehen situativ auf unsere Kunden ein. Kundenorientierung ist für Sie selbstverständlich und diese konnten Sie bereits in der Praxis im Aussendienst oder im Telesales unter Beweis stellen. Sie verfügen über den Führerausweis Kategorie B, haben idealerweise eine abgeschlossene Aus- oder Weiterbildung im Verkauf (z.B. Verkaufsfachmann oder Technischer Kaufmann) und drücken sich stilsicher in deutscher und vorzugsweise französischer Sprache aus.

### Ihre Zukunft

Es erwartet Sie eine leistungsorientierte Tätigkeit mit viel Entwicklungspotenzial in einem dynamischen und vielseitigen Unternehmen. Wenn Sie zum gemeinsamen Erfolg beitragen, Verantwortung übernehmen und sich stetig weiterentwickeln wollen, dann sind Sie bei uns genau richtig.

### Ihr nächster Schritt

Bitte senden Sie Ihre vollständige Bewerbung an: [bewerbungen@bernexpo.ch](mailto:bewerbungen@bernexpo.ch). Für Fragen steht Ihnen das HR zur Verfügung Tel: 031 340 11 07 und bei Fragen zur Funktion können Sie sich an Thomas Roth, Leiter Vertrieb, [thomas.roth@bernexpo.ch](mailto:thomas.roth@bernexpo.ch) wenden.

Weitere Informationen zur BERNEXPO AG unter: [www.bernexpo.ch](http://www.bernexpo.ch)