

# Sales Manager:in Eigenmessen 80 – 100%

Wir verbinden Menschen und Marken über den Moment hinaus – fürs Leben und fürs Business.

Bereits seit über einem Jahr beweisen wir, dass Live-Marketing und die geschickte Verbindung mit hybriden Plattformen die Zukunft sind. Die Anforderungen an die Vermarktung von Messen und Events haben sich massgeblich verändert und auch unsere Besuchenden und Ausstellenden hinterlassen vermehrt digitale Fussabdrücke. Wir tauchen in eine neue Ära des Live-Marketings ein und entwickeln dabei unsere Ideen kundenzentriert, kollaborativ, praxisorientiert und mit schnellen Loops. Mit unserem Engagement sind wir ein treibender Wirtschaftsmotor für die Stadt und die Region Bern – mit schweizweiter Ausstrahlung. Werde auch du Teil des BERNEXPO-Teams und entwickle dich gemeinsam mit uns weiter.

Du bist die/der geborene Verkäufer:in und gewinnst auch anspruchsvolle Kunden für unsere Messen? Dann bist du unser:e neue/r Sales Manager:in

## **Deine Verantwortung**

Für unsere Eigenmessen bist du verantwortlich für den Auf- und Ausbau des Vertriebsmanagement vom ersten Kundenkontakt über die Bedarfsanalyse bis hin zur Verhandlung und dem erfolgreichen Vertragsabschluss. Dank dir akquirieren wir Neukunden, pflegen das Beziehungsmanagement aktiv und

du verantwortest zudem Teilprojekte. Du unterstützt die Messeleiter unserer Veranstaltungen und bist das geborene Verkaufstalent. Du analysierst den Markt, definierst und koordinierst die Sales-Aktivitäten und bestimmst die nötigen Partner für Supportdienstleistungen. Du trägst eine klare Umsatzverantwortung für ein definiertes Messeportfolio und hältst die Fäden des Vertriebsprozesses gekonnt in deinen Händen. Hierbei setzt du auf Key Account Management als nachhaltiges Element im Vertrieb und qualifizierst Leads sowohl telefonisch wie auch persönlich. Weiter akquirierst du Neukunden an Drittmessen in der Schweiz sowie im nahen Ausland. Deinen Kunden stehst du mit deiner kompetenten Beratung zur Seite und du baust so nachhaltige und langfristige Kundenbeziehungen auf.

## **Dein Rucksack**

- Abgeschlossene Berufslehre (EFZ)
- Qualifizierte, fachspezifische Weiterbildung im Verkaufsumfeld
- Langjährige Erfahrung mit Leistungsausweis im Beratungs- und Verkaufsprozess
- Erfahrungen im Auf- und Ausbau von Vertriebskonzepten
- Verkaufsprofi mit hohem Mass an Kundenorientierung und Dienstleistungsbereitschaft

- Kommunikative Persönlichkeit mit einer grossen Portion Hartnäckigkeit
- Teamfähig, flexibel und belastbar mit einer ausgeprägten Einsatzbereitschaft
- Muttersprache Deutsch und gute Englisch- oder Französischkenntnisse

**Dein neues Arbeitsumfeld**

Deine zukünftigen Kollegen:innen brennen alle mit Herz und Seele für Veranstaltungen und Live-Marketing. Auch deine Ideen und dein Engagement sind sehr willkommen und wir fördern und entwickeln unsere Mitarbeitenden kontinuierlich. Zudem bieten wir faire Anstellungsbedingungen, einen modernen Co-Work-Space mit Clean Desk-Prinzip.

Werde Teil unseres Teams – wir freuen uns auf deine Unterlagen: [Unterlagen einreichen](#)

**Kontakt**

Deine Fragen beantworten dir vorab gerne  
Anna Wellmeyer, Bereichsleiterin B2C-Plattformen  
unter 031 340 11 76

Wie auch Florence Chevalley, HR Business Partnerin  
unter 031 340 11 07.

Wir freuen uns, dich kennenzulernen.