



# EBNER MEDIA GROUP

Die **EBNER MEDIA GROUP** unterstützt mit ihren maßgeschneiderten Inhalten und interaktiven Plattformen Professionals bei ihrer täglichen Arbeit und Enthusiasten bei der Verfolgung ihrer Leidenschaften. Mit unserem Know-how und unserer Passion für Themen und Details sind wir unverzichtbar für unsere Kunden. Unser Wissensvorsprung schafft Mehrwerte - ob in Print, Digital oder durch Face-to-Face-Kommunikation. Niemand kennt, erreicht und begeistert die Menschen in unseren Zielgruppen so wie wir.

Für unser Team „Softwareentwicklung und IT“ am Standort Köln suchen wir ab sofort Unterstützung durch einen

## Sales Manager Events (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

Als Bindeglied zwischen unseren Veranstaltungen, Teilnehmern und Kunden unterstützen Sie als Sales Manager unsere Event-Abteilung bei der Teilnehmergenerierung für unsere Seminare und gewinnen Aussteller, Sponsoren und Partner für unsere Konferenzen und Events. Dazu pflegen Sie aktiv und kontinuierlich bestehende Kundenbeziehungen, gewinnen laufend Neukunden und betreuen selbstständig Key Accounts. Sie ermitteln den konkreten Fortbildungsbedarf, platzieren passende Angebote und führen die Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss. Ihre Vertriebsziele setzen Sie gemäß den Budgetvorgaben um und berichten kontinuierlich über Ihren Aufgabenbereich.

### Ihr Profil

- nach Ihrer wirtschaftlich orientierten Ausbildung/Studium haben Sie erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt
- Sie sind ausgesprochen IT-affin, die Themenwelten Digital Business, Tech und Softwareentwicklung begeistern Sie
- Sie haben ein Gespür für Menschen und Situationen und besitzen hervorragende Sprach- und Kommunikationsfähigkeiten
- Sie bringen ein sicheres und verbindliches Auftreten in Verhandlungen mit Kunden sowie eine ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung mit
- Sie verfügen über Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise Salesforce
- eigenständiges leistungs- und ergebnisorientiertes Arbeiten zeichnen Sie aus
- Sie bleiben auch unter hoher Belastung gut gelaunt und verstehen sich als echter Teamplayer
- Sie denken vernetzt und bieten unseren Kunden entsprechende Lösungen an
- Sie beherrschen Deutsch und Englisch in Wort und Schrift souverän und verhandlungssicher

### Wir bieten

- faires Gehaltsmodell mit fixen und variablen Anteilen
- breites Produktportfolio und starke Technologien, die Ihren Fähigkeiten optimale Entfaltungsmöglichkeiten bieten
- ein junges und motiviertes Team, das seine Produkte inhaltlich und technisch ständig weiterbringen will
- Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich Sales und den im Medienhaus behandelten Themenwelten im Rahmen der Ebner Academy
- flexible Arbeitszeiten
- betriebliche Altersvorsorge
- frischer Obstkorb

### Interesse?

Dann reichen Sie Ihre schriftliche Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Beginns über unser Online-Bewerbungsformular ein: [www.ebnermedia.de/karriere/bewerbungsformular/](http://www.ebnermedia.de/karriere/bewerbungsformular/).

Bei Fragen wenden Sie sich direkt an Fernando Schneider ([fernando.schneider@ebnermedia.de](mailto:fernando.schneider@ebnermedia.de), +49 (89) 74117-831).

