

Die Ingelheimer Kultur und Marketing GmbH
sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

B2B Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

(m/w/d)

Vollzeit oder 80% Teilzeit

Werden Sie Teil der IkUM GmbH, die mit Leidenschaft und Kreativität Unternehmen, Verbänden und Kulturschaffenden und ihren Ideen eine Bühne gibt.

Wir betreiben die einzigartige KING Kultur- und Kongresshalle sowie den historischen Ingelheimer Winzerkeller. In beiden Häusern unterstützen wir unsere Kunden bei der Planung und Realisierung von Tagungen, Seminaren und Firmenveranstaltungen.

Übernehmen Sie Verantwortung für das zielgerichtete Wachstum im Bereich Firmenkunden und bringen Sie unseren B2B-Vertrieb auf ein neues Level!



Ihre Aufgaben

Als entscheidender Teil unseres Sales Teams ist es Ihre Aufgabe, die Bedürfnisse potenzieller Firmenkunden zu verstehen und gemeinsam mit dem IkUM-Team Strategien zur Neukundengewinnung zu erarbeiten und umzusetzen. Dabei liegt Ihr Fokus auf der Pflege und dem Ausbau von Netzwerken, der zielgerichteten Leadgenerierung und dem erfolgreichen Closing. Sie tragen mit Ihren Umsätzen maßgeblich zum Erfolg der IkUM GmbH bei und stellen damit auch den Kulturbetrieb in unseren Eventlocations sicher.

- ◆ Sie pflegen Ihr eigenes Netzwerk und das der IkUM GmbH proaktiv und bauen den bestehenden Kundenstamm zielgerichtet aus
- ◆ Sie identifizieren neue Leads und gehen proaktiv auf potenzielle Kunden zu, vorzugsweise im Außendienst, sowie auf Branchen- und Netzwerkveranstaltungen
- ◆ Sie verstehen die Bedürfnisse unserer MICE-Kunden und finden gemeinsam mit dem IkUM-Team passende Lösungen mit echtem Mehrwert
- ◆ Sie steuern den gesamten Sales-Prozess – vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- ◆ Sie arbeiten eng mit Geschäftsleitung, Marketing und dem Projektteam zusammen, um unsere Angebote und die Produktentwicklung optimal zu positionieren

Ihr Profil

Sie haben Lust auf Vertrieb, gehen aufrichtig und gerne auf Menschen zu und wollen mit Ihren Abschlüssen echte Wertschöpfung erzielen? Daneben sind Sie ein echter Teamplayer mit kreativen Ideen für Ihre Kunden? Dann wollen wir Sie kennenlernen!

- ◆ Sie sind ehrgeizig, kommunikativ überzeugend und haben ein gutes Gespür für Menschen
- ◆ Sie arbeiten strukturiert, mit klarem Sales-Fokus und immer lösungsorientiert
- ◆ Sie haben Freude am Netzwerken, an aktiver Ansprache und einen klaren Willen zum Erfolg
- ◆ Sie haben mehrjährige Vertriebserfahrung im B2B-Bereich mit nachweisbaren Erfolgen, optimalerweise im Bereich MICE oder Hotellerie
- ◆ Sie haben Erfahrung im Umgang mit Entscheidungsträgern größerer Unternehmen sowie im Aufbau von Kunden-netzwerken
- ◆ Sie sprechen fließend Deutsch (mind. C1) und verhandlungssicher Englisch (mind. B1)



Unser Angebot:

- ◆ Attraktives Gehalt mit fixem und variablen Anteil
- ◆ Flache Hierarchien und direkte Abstimmungswege
- ◆ Eigenverantwortliches Arbeiten mit viel Gestaltungsspielraum
- ◆ 30 Tage Urlaub und zusätzliche freie Tage
- ◆ Restaurantgutscheine und Mitarbeiterrabatte
- ◆ Flexible Arbeitszeiten, individueller Überstundenausgleich
- ◆ Individuelle Weiterentwicklung und Weiterbildung nach Ihren persönlichen Präferenzen
- ◆ Moderner Arbeitsplatz mit bester Anbindung
- ◆ Ein sicherer Arbeitsplatz bei einer 100%igen Tochtergesellschaft der Stadt Ingelheim

Einstellungsdatum: sofort oder nach Vereinbarung

Schwerbehinderte Bewerber*innen (m/w/d) werden bei gleicher persönlicher und fachlicher Eignung bevorzugt berücksichtigt.

Bei Rückfragen wenden Sie sich gerne per E-Mail an unsere Geschäftsleitung unter matthias.becker@ikum-ingelheim.de.

Wir bitten um Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse) im PDF-Format (max. 4 MB) per E-Mail unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

Ingelheimer Kultur und Marketing GmbH
Constanze Weber
Fridtjof-Nansen-Platz 5
55218 Ingelheim am Rhein
E-Mail: bewerbung@ikum-ingelheim.de

