

Inbound Sales Manager/in (m/w) – IQPC Berlin

IQPC entwickelt, organisiert und vertreibt exklusive Fachkonferenzen zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik.

Für unser multi-kulturelles, internationales Team am Standort Berlin suchen wir eine/n **Inbound Sales Manager/in**, welche/r das Inbound Team erfolgreich bei der Gewinnung von Teilnehmern für sämtliche unserer Konferenzen unterstützt.

Ihre Aufgaben:

- Warm Akquise und Beratung von Teilnehmern (Führungskräfte und Entscheidungsträger) aus dem In- und Ausland für unsere Konferenzen
- langfristige Kundenbindungen aufbauen
- Projektmanagement: eigenverantwortliches Arbeiten im Team mit hoher Feedbackkultur
- Mehrere Projekte gleichzeitig aus verschiedenen Branchen bearbeiten
- Intensive Kommunikation mit anderen Abteilungen wie Marketing, Sponsorship und Production

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium (oder vergleichbare abgeschlossene Berufsausbildung) mit wirtschaftlichem Aspekt
- Sie sprechen verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Sie haben erste Vertriebserfahrung (B2B), gerne auch am Telefon
- Sie sind ein Verkaufstalent
- Sie sind ein Multitasking-Talent und organisieren sich mit einem effektiven Zeitmanagement

Wir bieten Ihnen:

- Eine eigenverantwortliche Mitarbeit in unserem internationalen Team
- Ein attraktives und leistungsorientiertes Einkommensmodell
- Umfangreiche Trainings und hervorragende Weiterentwicklungschancen
- einen attraktiven Arbeitsplatz im Herzen von Berlin
- kontinuierliche Weiterbildung in den verschiedenen Branchen und Märkten
- eine professionelle Arbeitsatmosphäre
- und globale Karrieremöglichkeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive möglichem Starttermin und ihrer Gehaltsvorstellung per Email an vanessa.engel@iqpc.de oder wenn Sie Fragen haben sollten, kontaktieren Sie mich gerne unter: 030 20 913 279

Weitere Karrieremöglichkeiten unter <http://careers.iqpc.com/> und mehr Informationen zu IQPC als Arbeitgeber: <http://careers.iqpc.com/2014/06/10/why-work-at-iqpc-sydney/>



Sales Manager Inbound (m/f) – IQPC Berlin

The International Quality and Productivity Centre (IQPC) is devoted to create evocative and timely content driven B2B conferences for senior executives globally.

We are looking for a **Sales Manager Inbound (m/f)** to support our multicultural and international sales team at our Berlin Office.

Your responsibilities:

- Warm-acquisition from inbound leads and consultation of potential delegates nationally and internationally for our conferences
- Building rapport and cultivating business relationships
- Achieving sales goals/project's revenue generation and KPI's
- Handling multiple projects within different industries at the same time
- Ownership, feedback and team work within the projects
- Communicating with other departments such as Marketing, Sponsorship and Production

Your profile:

- Studies (or equivalent education) with business aspect
- Fluent business German or/and English skills
- First sales experience (B2B), via phone
- Able to listen and react accordingly; understanding our client
- Self-motivated, flexible, creative as well as goal/success driven
- Independent working style and quick learning
- Multi-tasking, well organised and excellent time management skills

We offer you:

- Competitive and individual salary structure
- Extensive ongoing trainings on- and off-the-job
- Continuous education in regards to the relevant industries and markets
- Professional working atmosphere
- Global career opportunities
- Working in an international team in the heart of Berlin

Are you interested ?

We look forward to receiving your application as well as your earliest start date and salary expectations via Email to: vanessa.engel@iqpc.de or for further questions under: +49 (0) 30 20 913 279

For all other vacancies please visit: <http://careers.iqpc.com/>

