

Sponsorship 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 **Sponsorship Sales Manager/in**, welche/r das Sponsorship Team erfolgreich bei der Gewinnung von Sponsoren für sämtliche unserer Konferenzen unterstützt.

Ihre Aufgaben:

- die Kaltakquise von potentiellen Sponsoren aus dem In- und Ausland
- der Kontakt zu Führungskräften und Entscheidungsträgern
- die eigenständige Marktrecherche
- der Aufbau und die Pflege eines etablierten Konferenzportfolios
- die Umsetzung eines anspruchsvollen Sponsoring-Konzeptes vor Ort

Ihr Profil:

- ein abgeschlossenes Studium (oder vergleichbare abgeschlossene Berufsausbildung) mit wirtschaftlichem Aspekt
- sie sprechen verhandlungssicheres Deutsch und/oder Englisch
- sie haben erste Vertriebserfahrung (B2B), gerne auch am Telefon
- sie haben vorzugsweise schon Erfahrung in der Kommunikation mit Entscheidungsträgern sammeln können
- sie sind ein Verkaufstalent
- sie sind engagiert, kreativ, kommunikationsstark, ziel- und erfolgsorientiert
- sie mögen eine eigenständige Arbeitsweise in vorgegebenen Strukturen

Wir bieten Ihnen:

- eine eigenverantwortliche Mitarbeit in einem internationalen Team
- ein attraktives und leistungsorientiertes Einkommensmodell
- umfangreiche Trainings und hervorragende Weiterentwicklungschancen
- einen attraktiven Arbeitsplatz im Herzen von Berlin
- 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/>



Sponsorship Sales Manager Outbound (m/f) – IQPC Berlin

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

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

Your responsibilities:

- Acquisition of potential sponsors nationally and internationally via cold-calling
- Contact to C-level and decision makers
- Independent market research
- Build-up and maintenance of established conference sponsorship portfolio
- Realisation of a sophisticated sponsorship concept on-site

Your profile:

- Studies (or equivalent traineeship) with business aspect
- Business-fluent English
- First sales experience (B2B), via phone
- Sales talent and enthusiasm
- Goal- and success-oriented
- Independent working style in fixed structures/processes

We offer you:

- Own responsibilities in an international team
- Competitive and individual salary structure
- Extensive trainings on- and off-the-job
- Professional working atmosphere
- Global career opportunities

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/>

