

Die MOTORWORLD Group entwickelt, baut und betreibt automobile Erlebniswelten, die zugleich auch Event- und Tagungslocations sind. Die MOTORWORLD München, deren Betrieb die MW Freimann Betriebs GmbH verantwortet, folgt diesem Konzept. Mit den Eventhallen Zenith, Dampfdom, Kesselhaus und Kohlebunker sowie 22 Tagungsräumen ist sie eines der größten Event- und Kongresszentren im Raum München.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

■ Senior Event Sales Manager (m/w/d)

Wir bieten Ihnen:

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Eine leistungsorientierte Vergütung
- Einen Mitarbeiterabbatt bei allen Partnerrestaurants in der MOTORWORLD München
- Regelmäßige Mitarbeitergespräche
- Ein motiviertes und dynamisches Team
- Regelmäßig stattfindende Teamevents
- 30 Tage Urlaub
- Einen modernen Arbeitsplatz
- Ein Geschäftshandy
- Einen firmeneigenen Parkplatz
- Eine gute Einarbeitung

Ihr Aufgabengebiet:

- Funktion als erster Ansprechpartner (m/w/d) für Agenturen, Firmen und Privatpersonen
- Konzeption, Planung, Umsetzung und Nachbereitung von Veranstaltungen
- Angebotserstellung und Vertragsabstimmung
- Akquisition von Bestands- und Neukunden, Führen von Kunden- und Beratungsgesprächen mit Besichtigungen vor Ort
- Koordination von internen und externen Dienstleistern
- Abstimmung von Details der Veranstaltungslocation unter Berücksichtigung behördlicher Vorgaben und der Leistungsfähigkeit externer Dienstleister
- Ausarbeitung von Kalkulationen und aktives Nachfassen im Angebotsstatus
- Evaluation der Veranstaltungen und nachfassende Kundenbetreuung
- Repräsentation unseres Unternehmens gegenüber namenhaften Partnern

Ihr Profil:

- Ausbildung zur/zum Verkaufsfachfrau/-mann oder abgeschlossenes Studium im Bereich Eventmanagement
- Berufserfahrung in vergleichbarer Position
- Talent und Spaß an der Planung und Organisation von Projekten und Veranstaltungen
- Teamplayer (m/w/d) mit einer Hands-on-Mentalität
- Strukturierte, zielorientierte Arbeitsweise sowie eine kundenorientierte Einstellung
- Zuverlässigkeit, Entscheidungsfreude, Flexibilität und eine eigenständige Arbeitsweise
- Gewinnbringende Überzeugungs-fähigkeit gegenüber den Kunden durch ausgezeichnetes Fachwissen und gewandtes Auftreten
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute MS-Office-Kenntnisse
- Hohes Qualitätsbewusstsein

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, welche selbstverständlich vertraulich behandelt werden. Bitte senden Sie diese an Frau Theresa von Dehn, Teamlead Conference & Event Sales, vondehn@motorworld.de.