

Die mehrfach preisgekrönte MOTORWORLD Region Stuttgart, in Böblingen, ist eins der größten privaten Oldtimer-Projekte Europas und ein ganz besonderer Treffpunkt für Fahrzeugbegeisterte. Sie befindet sich in den denkmalgeschützten Hallen des ehemaligen Landesflughafens Württemberg in Böblingen an der A81, mit perfekter Erreichbarkeit (auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln). Die weit über die Grenzen Stuttgarts und Deutschlands hinaus bekannte Location öffnete im Jahr 2009 ihre Türen. Auf dem über 50.000 qm großen Gelände trifft man ein wahres Forum der Fahrzeugkultur an. Die MOTORWORLD ist Treffpunkt für Liebhaber und Freunde von Fahrkultur und Lifestyle. Hier finden sich über 30 der weltweit wertvollsten und exklusivsten Fahrzeugmarken, ein umfassendes Spektrum an automobilen Dienstleistern und spezialisierten Werkstätten, zahlreiche Shops, über 15 Event- und Tagungsräume für zwei bis 1.000 Personen sowie das Vier-Sterne-V8 Hotel, eine vielfältige Gastronomie und vieles mehr. Auch auf die Nachhaltigkeit wird Wert gelegt – auf die gesamte Unternehmensgruppe gesehen werden über 10.000 t CO₂ jährlich eingespart.

Wollen Sie aktiver Teil dieser lebendigen Erlebniswelt werden? Haben Sie Benzin im Blut und/oder Elektrizität in den Venen? Dann suchen wir Sie als:

■ **Sales Manager*in - Events & Veranstaltungsvverkauf** (m/w/d) **Vollzeit**

Wir bieten Ihnen:

- Einen interessanten, vielseitigen und kreativen Job im Eventbusiness, sowie anspruchsvolle Aufgaben mit hoher Selbstständigkeit
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag in einer dynamischen, zukunftsorientierten und wachsenden Unternehmensgruppe
- Einen sicheren Job mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien
- Einen gut ausgestatteten Arbeitsplatz mit modernem Equipment (Hardware, Software) und Firmenhandy
- Attraktive Employee-Treatments, wie bspw. Jobbike, Corporate Benefits, EGYM Wellpass, etc.
- Festgehalt zzgl. freiwilliges Weihnachtsgeld sowie Urlaubsgeld, betriebliche Altersvorsorge, 30 Tage Urlaub

Unsere Veranstaltungen finden direkt vor Ort in einer der schönsten und vielseitigsten Locations der Mobilitäts- und Eventszene statt, was uns die Möglichkeit gibt, nah am Kunden zu arbeiten und direkt auf deren Wünsche und Bedürfnisse einzugehen.

Der persönliche Kontakt und die Interaktion stehen bei uns im Vordergrund, wodurch Homeoffice nur in Ausnahmefällen möglich ist.

Die direkte Nähe zu unseren Kunden macht jeden Tag abwechslungsreich und spannend.

Ihr Aufgabengebiet:

- Akquisition von Bestands- und Neukunden, Führen von Kunden- und Beratungsgesprächen mit Besichtigungen vor Ort
- Funktion als erste Ansprechperson für Agenturen, Firmen und Privatpersonen
- Motorworld-Group übergreifende Schnittstelle
- Generierung neuer Eventformate
- Weiterentwicklung von Verkaufsunterlagen, Schnittstelle für Marketing-Kampagnen und Social Media Aktivitäten
- Angebotserstellung und Vertragsabstimmung
- Repräsentation unseres Unternehmens gegenüber namhaften Partnern sowie auf Messen, Veranstaltungen und bei Meetings

Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Salesbereich sowie regionalübergreifendes Netzwerk in der Event-, Veranstaltungs- und/oder Messebranche, sowie idealerweise Kenntnisse in der Planung und strategischen Umsetzung von Marketing-Aktivitäten
- Zuverlässigkeit, eigenständige und verantwortungsbewusste Arbeitsweise
- Sie sind ein kommunikatives, engagiertes Organisationstalent und offen für neue Ideen
- Flexibilität und Belastbarkeit sowie Durchsetzungskraft und hohe Kundenorientierung gehören zu Ihren Stärken
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit allen MS-Office-Anwendungen

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins, die selbstverständlich streng vertraulich behandelt werden, an Frau Jennifer Krayl, bewerbung@motorworld.de.