



(Junior) Sales Manager (m/w/d)

im Bereich B2B Events

Arbeitsort: Dresden

Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit

Einstellungstermin: nächstmöglich

Wir sind ein 20-köpfiges Team Networking-begeisterter Eventprofis, die seit 2018 die B2B-Kommunikation mit einem einmaligen Konferenzkonzept revolutionieren.

Dabei vernetzen wir die Top-ManagerInnen der größten Konzerne miteinander und mit den innovativsten Lösungsanbietern durch Content-getriebene Events auf höchstem Niveau – und das mit einem Maximum an Informationsdichte, Zeiteffizienz und Exklusivität.

Unsere Sales ManagerInnen nehmen dabei eine zentrale Schlüsselposition ein – sie machen Network Circle zum strategischen Marketinginstrument unserer Kunden, bieten ihnen Zugang zu einer exklusiven hochkarätigen Zielgruppe, sind Match Maker zwischen Executives und den passenden Solution Providern.

Du bist kontaktfreudiger Netzwerker und ehrgeiziger Vertriebstalent? Dann komm zum Game Changer der Executives Event Branche und werde Teil unserer Success Story!

Deine Mission:

- Du begeisterst und akquirierst neue B2B-Lösungsanbieter (IT, FI u.a.) für unsere Executive Events und baust die strategische Zusammenarbeit mit unseren bestehenden Key Accounts weiter aus (Up- und Cross-Selling)
- Hierfür analysierst du ihre jeweiligen Zielgruppen und Herausforderungen und berätst sie hinsichtlich unserer passenden Eventformate
- Du übernimmst Verantwortung für den kompletten Sales-Prozess vom Erstkontakt, über die Vertragsverhandlung bis zum Closed Deal
- Du baust deine persönliche Sales Pipeline zum Erreichen der gesetzten Umsatzziele auf, mit dem gemeinsamen Hauptziel, unsere Executive Events auszubuchen
- Dabei unterstützen dich regelmäßige Forecasts und Reports zur Zielerreichung via Salesforce
- Als Team Player tauschst du dich regelmäßig mit deinen KollegInnen hinsichtlich Targets und Best Practices aus und pushst dich und dein Team zu Höchstleistungen

Dein Skillset:

- Du hast dein Studium abgeschlossen und ggf. bereits erste Erfahrungen im kompletten Sales Cycle, idealerweise im Umfeld von B2B Dienstleistungen gesammelt
- Du bist eine kompetitive, erfolgs- und zielorientierte Persönlichkeit mit hoher Leistungsbereitschaft – Ziele gilt es nicht nur zu erreichen, sondern zu übertreffen („High Performer Mindset“)
- Vor unseren Kunden glänzt du durch Professionalität, Souveränität und Überzeugungskraft; du verfügst über Ziel- und Erfolgsorientierung sowie die Fähigkeit, Aufgaben zu priorisieren
- Ungeahnte Herausforderungen nimmst du dankend an und denkst in Lösungen, nicht in Problemen; du bringst einen hohen Grad an Resilienz und Hartnäckigkeit mit
- Du liebst es, dich aus deiner Komfortzone herauszuwagen, Neues aufzusaugen und kannst mit Feedback umgehen; dich begleitet ein hohes Maß an Selbständigkeit, Eigenverantwortung und die Fähigkeit zum Selbstmanagement
- Als „People Person“ besitzt du positive Ausstrahlung und Kontaktfreude sowie Spaß am Networking
- Mit Office-Anwendungen und CRM-Systemen (idealerweise bereits mit Salesforce) kannst du bereits sicher umgehen
- Neben dem Deutschen beherrschst du das Englische auf mindestens verhandlungssicherem Niveau

Deine Benefits:

- Du übernimmst Verantwortung für zukunftsorientierte Projekte beim Premium Anbieter für Executive Events, genießt Entfaltungsspielraum und erfährst Wertschätzung für deine Impulse und Kreativität
- Du erhältst von uns eine fokussierte Einarbeitung über unser Onboarding Program und stetiges persönliches Mentoring sowie reale Aufstiegchancen durch eine individuell abgestimmte Employee Journey
- Wir ermöglichen dir auf deine Bedürfnisse und Kompetenzen abgestimmtes hybrides Arbeiten, in einem der modernsten Offices im Herzen Dresdens mit top Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel sowie im Home Office
- Du erhältst eine branchenüberdurchschnittliche Vergütung mit spannendem, ungedecktem Performance-Bonussystem, das deine individuellen Top-Leistungen würdigt
- Wir wären keine Event People mit Herz und Seele ohne regelmäßige interne Eventerlebnisse, Firmenfeiern und Incentive Trips für High Performer

Interesse geweckt?

Schreib uns einfach eine E-Mail mit deiner Bewerbung oder Fragen an

de_talents@networkcircle.com

Kontakt

Network Circle GmbH

Arnulfstraße 58
80335 München

👤 Hr. Emanuel Stephan

☎ 017676732253

✉ de_talents@networkcircle.com

🌐 www.networkcircle.com/

WACHSTUMSREGION DRESDEN

c/o Stadt Kamenz (LEAD-Partner)

© 2006–2024 JobManager 4.1.0 by pitcom GmbH