

Du arbeitest gern 9 to 5?

Du hasst den Montag und liebst den Freitag?

Am Wochenende arbeiten? Auf keinen Fall?

In der Eventbranche? Haben die die Pandemie überhaupt überlebt?

Dann sind wir nicht der richtige Arbeitgeber für dich.

Für all die anderen.

Wir von spaces haben ein großes Durchhaltevermögen und unsere Vision ist eindeutig – Wachstum statt Stillstand.

Bei uns erwartet dich ein kreatives, freundschaftliches wie ambitioniertes Umfeld, in dem der Teamgedanke großgeschrieben wird. Wir haben geregelte Arbeitszeiten, aber natürlich darfst du bei deinen Events, die Kunden am Abend und am Wochenende begleiten. Darüber hinaus lassen wir dir eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten und -freiheiten.

Die Begeisterung an der Neu- und Weiterentwicklung unserer Locations steht jeden Tag im Mittelpunkt. Bei uns hat jeder die Möglichkeit, seinen Ambitionen und Ideen freien Lauf lassen, um das Unternehmen aktiv mitzugestalten. Langeweile kommt aufgrund der unterschiedlichen Locations nie auf.

Anzug und Krawatte hängt bei uns im Schrank. Wir überzeugen unsere Kunden lieber mit der Lust, individuelle Projekte in unseren Locations umzusetzen.

SALES MANAGER EVENT (M/W/D)

Spaces wächst deutschlandweit. Dabei betreiben wir nicht einfach Locations und realisieren Events, sondern wir brennen dafür. Und dafür suchen wir hungrige, motivierte und mutige Unterstützung an unserem Standort Düsseldorf. Mit THE FRAME entsteht dort eine neue Großlocation für bis zu 2.000 Personen, die im April 2022 eröffnet wird. Aus einer historischen Produktionsstätte wird eine moderne Versammlungsstätte.

Du bist nicht einfach ein Booker, sondern identifizierst dich mit dem Produkt, was du verkaufst? Du kannst mit der Aufgabe „Mach es zu deinem Projekt, mach es zu deiner Location“ etwas anfangen? Kunden auch standortübergreifend von unseren Locations zu begeistern, motiviert dich? – perfekt!

Diese Aufgaben erwarten dich:

- Du entwickelst im Vertriebsteam ein Vermarktungskonzept, nutzt dein Netzwerk vor Ort und machst THE FRAME zu einer erfolgreichen Marke
- Du hast Freude an der Beratung von Kunden und erstellst passende, individuelle Angebote für deren Veranstaltungen in unseren Locations
- Du sorgst mithilfe deiner strukturierten Arbeitsweise für ein konsequentes follow-up bei unseren Kunden
- Du analysierst kontinuierlich den Bedarf am Markt und entwickelst passende Vertriebs- und Kommunikationsstrategien

Diese Qualifikationen erwarten wir:

- Du verfügst über eine Ausbildung oder ein Studium in der Veranstaltungsbranche und/oder hast bereits Erfahrungen im Vertrieb von Eventlocations gesammelt
- Du kennst unsere Branche, weißt, was im Markt gerade los ist und hast ein gutes Netzwerk, auf das du dich verlassen kannst
- Du kannst unsere Locations strategisch weiterentwickeln und als Top-Adresse für Veranstaltungsorte regional wie national etablieren
- Du verfügst über ein selbstsicheres und überzeugendes Auftreten gegenüber Kunden und Dienstleistern
- Du verfügst über ein ausgeprägtes Kommunikationsgeschick in Deutsch und Englisch

Können wir dich schon überzeugen? Super! Melde dich gerne bei uns und schicke uns deine Online-Bewerbung zu:

- ANSCHREIBEN
- LEBENSLAUF
- GEHALTSVORSTELLUNG
- ZEUGNISSE

Du hast vorab noch Fragen?

Kein Problem! Rufe gerne bei uns durch und wir klären dein Anliegen in einem persönlichen Gespräch.
Wir freuen uns auf DICH!

Herr Lukas Kranz
069 8383176-0
karriere@spaces-management.de

GOOD SPACES. HAPPY PEOPLE.