



Werkstudent:in oder Praktikant:in (m/w/d) im Bereich Sales

Ab sofort mit Karrierechancen

Du bist top motiviert, arbeitest gern projektbezogen und eigenverantwortlich und möchtest Erfahrungen im Bereich B2B-Sales sammeln?

Was ist der Sales Summit?

Der Sales Summit ist die neue Messe und Konferenz für den Vertrieb in Deutschland, welche einmal im Jahr stattfindet. Für das Jahr 2022 erwarten wir bis zu 500 Besucher, denen wir neben den fachlichen Inhalten eine spannende Veranstaltung mit Mehrwert bieten wollen.

Was sind Deine Aufgaben?

Während deiner Zeit bei uns unterstützt du das Team bei der Neugewinnung von Leads und der Bearbeitung von Kundenanfragen und prüfst und pflegst bereits eingegangene Leads. Du führst eigenständig Verkaufs- und Kundengespräche und betreust selbständig Kunden, auch während des gesamten Events am 27.01.2022.

Darüber hinaus kannst Du Einblicke in die Organisation und Planung der Veranstaltung, Ticketing, Speaker Management und den Ticket-Verkauf erhalten.

Anforderungsprofil

- **Strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise**
- **Kommunikationsstärke, nicht nur mündlich, sondern auch im Schriftverkehr**
- **Zuverlässigkeit und Eigeninitiative**
- **Verantwortungsbewusstsein**
- **Umgang mit den gängigen Office Programmen, sowie Google Docs**
- **Sprachkenntnisse: Deutsch (fließend), Englisch (gute Kenntnisse)**

Was erwartet Dich noch bei uns?

- Kaffee, Wasser, oftmals auch ein Feierabendbierchen und Bio-Obst gehen auf uns
- Ein junges Team und flexible Arbeitszeiten
- Ein Büro mit Dachterrasse und Blick auf die Elbphilharmonie, den Michel und den Hafen
- Deine Motivation zahlt sich aus - neben deiner Vergütung gibt es die Möglichkeit durch unser Provisionsmodell dazu zu verdienen
- Die Aussicht auf eine Übernahme für ein neues B2B Eventformat im Sales
- Vergütung nach Absprache

Die Beschreibung passt perfekt auf Dich? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung:

Helena Baras
Eventmanagerin