

VOLLE VERKAUFSPOWER

Wir verbinden Menschen und Marken über den Moment hinaus – fürs Leben und fürs Business.

Jährlich begrüßen wir über eine Million Besucherinnen und Besucher sowie zahlreiche Ausstellende auf unserem Gelände. Dabei beweisen wir, dass Live-Marketing und die geschickte Verbindung mit hybriden Plattformen die Zukunft sind. Unsere Ideen entwickeln wir mit den Methoden des Business Modelling: kunden-zentriert, kollaborativ, praxisorientiert und mit schnellen Loops. Mit unserem Engagement sind wir ein treibender Wirtschaftsmotor für die Stadt und die Region Bern – mit schweizweiter Ausstrahlung. Werde auch du Teil des BERNEXPO-Teams und entwickle dich gemeinsam mit uns weiter.

Du bist der geborene Verkaufsprofi und gewinnst auch anspruchsvolle Kunden für unsere Veranstaltungsformate? Dann bist du unser*e

Senior Sales Manager*in 70 – 100%

Deine Verantwortung

Du bist verantwortlich für den gesamten Sales Life Cycle vom ersten Kundenkontakt über die Bedarfsanalyse bis hin zur Verhandlung und dem erfolgreichen Vertragsabschluss. Dank dir akquirieren wir Neukunden, pflegen das Beziehungsmanagement aktiv und du verantwortest zudem Teilprojekte. Du unterstützt den Messeleiter unserer Veranstaltungen und bist das geborene Verkaufstalent. Du analysierst den Markt, definierst und koordinierst die Sales-Aktivitäten und bestimmst die nötigen Partner für Supportdienstleistungen. Du trägst eine klare Umsatzverantwortung für ein definiertes Messeportfolio und hältst die Fäden des Vertriebsprozesses gekonnt in deinen Händen. Hierbei setzt du auf Key Account Management als nachhaltiges Element im Vertrieb und qualifizierst Leads sowohl telefonisch wie auch persönlich. Weiter akquirierst du Neukunden an Drittmessen in der Schweiz sowie im nahen Ausland. Deinen Kunden stehst du mit deiner kompetenten Beratung zur Seite und du baust so nachhaltige und langfristige Kundenbeziehungen auf.

Dein Rucksack

- Abgeschlossene Berufslehre (EFZ)
- Qualifizierte, fachspezifische Weiterbildung im Verkaufsumfeld
- Langjährige Erfahrung mit nachhaltigem Leistungsausweis im Beratungs- und Verkaufsprozess
- Verkaufsprofi mit hohem Mass an Kundenorientierung und Dienstleistungsbereitschaft
- Kommunikative Persönlichkeit mit einer grossen Portion Hartnäckigkeit
- Teamfähig, flexibel und belastbar mit einer ausgeprägten Einsatzbereitschaft
- Muttersprache Deutsch, gute Französischkenntnisse & weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

Dein neues Arbeitsumfeld

Bei uns sind deine Ideen und dein Engagement sehr willkommen. Wir fördern und entwickeln unsere Mitarbeitenden kontinuierlich. Zudem bieten wir faire Anstellungsbedingungen, einen modernen Co-Work-Space mit Clean Desk-Prinzip und flexible Arbeitsmodelle an.

Bist du bereit für eine neue Herausforderung? Dann sende deine Unterlagen an bewerbungen@bernexpo.ch.

Deine Fragen beantworten dir vorab gerne unsere Bereichsleitenden Adrian Affolter unter 031 340 11 91 und Anna Wellmeyer unter 031 340 11 76 wie auch unsere HR Business Partnerin Florence Chevalley unter 031 340 11 07.