

Sales Manager:in Industriemessen 80 – 100%

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

Bereits seit über einem Jahr beweisen wir, dass Live-Marketing und die geschickte Verbindung mit hybriden Plattformen die Zukunft sind. Die Anforderungen an die Vermarktung von Messen und Events haben sich massgeblich verändert. Wir tauchen in eine neue Ära des Live-Marketings ein und entwickeln unsere Ideen kundenzentriert, 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 B2B-Verkaufsprofi und gewinnst auch anspruchsvolle Kunden für unsere Veranstaltungsformate? Dann bist du unsere Sales Manager: für Industriemessen 80 – 100%.

Deine Verantwortung

- Du bist verantwortlich für den Auf- und Ausbau des B2B-Vertriebsmanagement und den gesamten Sales Life Cycle.
- Du kennst die Zusammenhänge von Kampagnen und Vertrieb über verschiedene Kanäle hinweg und bist dich gewohnt, die Vertriebsinstrumente mit der richtigen Priorität zielgerichtet und effizient einzusetzen.

- Dank dir akquirieren wir Neukunden, pflegen das Beziehungsmanagement aktiv und du unterstützt die Messeleitenden unserer Veranstaltungen mit deinem Verkaufstalent.
- Du analysierst den Markt, definierst und koordinierst die Kampagnen und Vertriebsaktivitäten und bestimmst die nötigen Partner für Supportdienstleistungen. Dabei setzt du die verschiedenen Instrumente des Vertriebs effizient und effektiv ein.
- Du trägst die Umsatzverantwortung für ein definiertes Messeportfolio und hältst die Fäden des Vertriebsprozesses gekonnt in deinen Händen.
- Deinen Kunden stehst du mit deiner kompetenten Beratung zur Seite und baust nachhaltige Kundenbeziehungen auf.

Dein Rucksack

- Erfahrung mit nachhaltigem Leistungsausweis im B2B-Beratungs- und Verkaufsprozess mit Vorteil aus der Industriebranche
- Fachspezifische Weiterbildung im Verkaufsumfeld
- Kenntnisse im Aufbau von B2B-Vertriebskonzepten und Denken in Kampagnen
- Verkaufstalent mit hohem Mass an Kundenorientierung und Dienstleistungsbereitschaft

- Kommunikative Persönlichkeit mit einer grossen Portion Hartnäckigkeit
- Teamfähig, flexibel und belastbar mit einer ausgeprägten Einsatzbereitschaft
- Gute Deutsch und Französischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

Dein neues Arbeitsumfeld

Deine zukünftigen Kollegen:innen brennen alle mit Herz und Seele fürs Live-Marketing. Deine Ideen und dein Engagement sind sehr willkommen. Wir fördern und entwickeln unsere Mitarbeitenden kontinuierlich. Zudem bieten wir faire Anstellungsbedingungen und flexible Arbeitsmodelle an.

Werde Teil unseres Teams – wir freuen uns auf deine Unterlagen: [Unterlagen einreichen](#)

Kontakt

Deine Fragen beantworten dir vorab gerne Michael Stocker, Bereichsleiter Industrie- und Gastmessen unter 031 340 11 90 und Kristin Paredes, HR Business Partnerin unter 031 340 12 70.

Wir freuen uns, dich kennenzulernen.