



faszinatour TRAINING EVENT SOLUTION plant aktive Veranstaltungen mit Erlebnis-Charakter sowie Teamtrainings und Coachings für Firmen: vom Betriebsausflug über Tagungsbegleitung, Kick-off oder Teamevent bis zum Outdoor-Training für Führungskräfte.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

B2B-Vertriebsprofi für Trainings & Events (m/w/d) mit der Methode **Erfahrungslernen & Outdoor**

- ▼ Im Bereich Training mit Fokus auf Team- und FK-Entwicklung, Weiterbildung
- ▼ Im Bereich Event mit Fokus auf Motivation, Erlebniskommunikation

Tätigkeiten:

- Strategische Vertriebsplanung in Abstimmung mit AL/GF
- Neukunden-Akquise: Kundensegmente qualifizieren und erschließen, Dialog herstellen, Besuche
- Enge Zusammenarbeit mit Spezialisten in der Beratung
- Repräsentanz auf Messen, bei Vorträgen, in Netzwerken

Qualifikationen:

- Akademischer oder kaufmännischer Abschluss, Vertriebserfahrung, Kenntnisse im Bildungs- und MICE-Geschäft
- Persönlichkeit: begeisternd, eloquent, empathisch, teamfähig, flexibel, reisebereit, outdoor-/sportaffin

Wir bieten:

- Eine interessante, abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit an einem modernen Arbeitsplatz.
- Leistungsgerechte Bezahlung.
- Ein hohes Maß an Selbstbestimmung und Eigenverantwortung.
- Die Mitarbeit in einem professionellen Team, das von und für Outdoor begeistert ist und jeden Tag aufs Neue das tut, was es am besten kann: Menschen in Kontakt mit sich, einander und der Natur zu bringen.

Bitte schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an: inke.scholz@faszinatour.de

Bei Fragen wenden Sie sich bitte direkt an: Inke Scholz, Tel: +49(0)8323 9656 – 12

