

## **Vertriebsmanager (m/w/d), 40 Stunden, ab sofort**

Die Messe Husum und Congress ist der wichtigste Messeplatz an der Westküste und der zweitgrößte Messeplatz Schleswig-Holsteins. Die modulare Messehalle und das angrenzende NordseeCongressCentrum (NCC) bieten unzählige Möglichkeiten für nationale und internationale Fach- und Publikumsveranstaltungen, Gastveranstaltungen und Events. Die Messe Husum und Congress ist ein Full-Service-Partner mit starker Wachstumstendenz als klares Unternehmensziel, hoher Flexibilität und einer besonderen Kundennähe.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n **Vertriebsmanager (m/w/d)**,  
40 Stunden, unbefristet

### Das erwartet Sie:

- Sie stehen im direkten Kontakt zu den wichtigsten Entscheidungsträgern der großen und kleineren Unternehmen und gewinnen Sie als Aussteller für unsere Messeformate (B2B und B2C)
- Sie arbeiten fundierte Vertriebsstrategien aus und setzen diese in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung und der Projektleitung der jeweiligen Veranstaltung um
- Sie verkaufen Standpakete und Services an Aussteller überwiegend durch Telefonakquise oder durch direkten Besuch von Kunden und Wettbewerbsveranstaltungen
- Sie begleiten den Kunden proaktiv vom ersten Kontakt, über die Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss und auch darüber hinaus
- Sie finden den passenden Standplatz für alle Aussteller (in Zusammenarbeit mit dem Ausstellermanagement) in der Halle und vermarkten zusätzlich passende Werbeflächen und Sponsoring
- Durch intensive Marktbearbeitung und Durchführung von Wettbewerbs- und Potentialanalysen identifizieren und akquirieren Sie neue Ausstellerpotentiale
- Selbstständig arbeiten Sie sich in die marktrelevanten Themen der verschiedenen Messen ein
- Mit Ihren Vertriebsereignissen und durch regelmäßiges Reporting tragen Sie zum Erfolg der jeweiligen Veranstaltung bei
- Sie entwickeln, planen und bereiten Kommunikations- und Marketingmaßnahmen aus Vertriebsicht vor
- Sie halten die Datenbanken (CRM) im Rahmen des Ausstellermanagements auf dem aktuellen Stand
- Sie führen Potenzialanalysen und entsprechende Recherchen hinsichtlich möglicher Aussteller und Kunden durch



Das bringen Sie mit:

- Eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit wirtschaftswissenschaftlichem Schwerpunkt
- Nachweisbare Vertriebsfolge und solide Vertriebsfahrung (inkl. Neukundenakquise),
- wünschenswerterweise in der Event- oder Messebranche
- Eine ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung gepaart mit einem selbstbewussten Auftreten und Kommunikationsstärke
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

Und das bieten wir:

- Ein tolles Team mit hilfsbereiten Kollegen
- Unkomplizierte, offene Kommunikation auf Augenhöhe
- Verantwortungsvoller und abwechslungsreicher Aufgabenbereich
- Familienfreundlichkeit
- 30 Urlaubstage pro Jahr
- Vermögenswirksame Leistungen
- Kostenlose Getränke (Wasser, Tee, Kaffee)
- Teilnahme an Betriebsveranstaltungen
- Gute Verkehrsanbindung aufgrund der direkten Lage an der B5 und dem Industriegebiet Ost
- Ausreichend Parkmöglichkeiten
- E-Ladestation direkt am Haus

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann schicken Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail (bitte im pdf-Format) oder per Post an:

Messe Husum & Congress GmbH & Co. KG  
Karen Schröder  
Am Messeplatz 12–18  
25813 Husum  
[bewerbung@messehusum.de](mailto:bewerbung@messehusum.de)

Bei Fragen erreichen Sie uns unter 04841 / 9020 oder per Mail. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

**Hinweise zum Datenschutz:**

Bitte beachten Sie unsere Hinweise zum Datenschutz im Zusammenhang mit der Verarbeitung von Bewerberdaten. Diese finden Sie unter [www.messehusum.de/unternehmen/bewerbertool/](http://www.messehusum.de/unternehmen/bewerbertool/).