****

**Sponsorship Sales Manager/in (m/w) – IQPC Berlin**

IQPC entwickelt, organisiert und vertreibt exklusive Fachkonferenzen zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik.

Für unser multi-kulturelles, internationales Team am Standort Berlin suchen wir eine/n **Sponsorship Sales Manager/in**, welche/r das Sponsorship Team erfolgreich bei der Gewinnung von Sponsoren für sämtliche unserer Konferenzen unterstützt.

**Ihre Aufgaben:**

* die Kaltakquise von potentiellen Sponsoren aus dem In- und Ausland
* der Kontakt zu Führungskräften und Entscheidungsträgern
* die eigenständige Marktrecherche
* der Aufbau und die Pflege eines etablierten Konferenzportfolios
* die Umsetzung eines anspruchsvollen Sponsoring-Konzeptes vor Ort

**Ihr Profil:**

* ein abgeschlossenes Studium (oder vergleichbare abgeschlossene Berufsausbildung) mit wirtschaftlichem Aspekt
* sie sprechen verhandlungssicheres Deutsch und/oder Englisch
* sie haben erste Vertriebserfahrung (B2B), gerne auch am Telefon
* sie haben vorzugsweise schon Erfahrung in der Kommunikation mit Entscheidungsträgern sammeln können
* sie sind ein Verkaufstalent
* sie sind engagiert, kreativ, kommunikationsstark, ziel- und erfolgsorientiert
* sie mögen eine eigenständige Arbeitsweise in vorgegebenen Strukturen

**Wir bieten Ihnen:**

* eine eigenverantwortliche Mitarbeit in einem internationalen Team
* ein attraktives und leistungsorientiertes Einkommensmodell
* umfangreiche Trainings und hervorragende Weiterentwicklungschancen
* einen attraktiven Arbeitsplatz im Herzen von Berlin
* eine professionelle Arbeitsatmosphäre
* und globale Karrieremöglichkeiten

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inklusive möglichem Starttermin und ihrer Gehaltsvorstellung per Email an vanessa.engel@iqpc.de oder wenn Sie Fragen haben sollten, kontaktieren Sie mich gerne unter: 030 20 913 279

Weitere Karrieremöglichkeiten unter <http://careers.iqpc.com/> und mehr Informationen

zu IQPC als Arbeitgeber: <http://careers.iqpc.com/2014/06/10/why-work-at-iqpc-sydney/>



****

**Sponsorship Sales Manager Outbound (m/f) – IQPC Berlin**

The International Quality and Productivity Centre (IQPC) is devoted to creating evocative and timely content driven B2B conferences for senior executives globally.

We are looking for a **Sponsorship Sales Manager Outbound (m/f)** to support our multicultural and international sales team at our Berlin Office.

**Your responsibilities:**

* Acquisition of potential sponsors nationally and internationally via cold-calling
* Contact to C-level and decision makers
* Independent market research
* Build-up and maintenance of established conference sponsorship portfolio
* Realisation of a sophisticated sponsorship concept on-site

**Your profile:**

* Studies (or equivalent traineeship) with business aspect
* Business-fluent English
* First sales experience (B2B), via phone
* Sales talent and enthusiasm
* Goal- and success-oriented
* Independent working style in fixed structures/processes

**We offer you:**

* Own responsibilities in an international team
* Competitive and individual salary structure
* Extensive trainings on- and off-the-job
* Professional working atmosphere
* Global career opportunities

**Are you interested?**

We look forward to receiving your application as well as your earliest start date and salary expectations via Email to: vanessa.engel@iqpc.de or for further questions under: +49 (0) 30 20 913 279

For all other vacancies please visit: <http://careers.iqpc.com/>

