****

**Inbound 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 **Inbound Sales Manager/in**, welche/r das Inbound Team erfolgreich bei der Gewinnung von Teilnehmern für sämtliche unserer Konferenzen unterstützt.

**Ihre Aufgaben:**

* Warm Akquise und Beratung von Teilnehmern (Führungskräfte und Entscheidungsträger) aus dem In- und Ausland für unsere Konferenzen
* langfristige Kundenbindungen aufbauen
* Projektmanagement: eigenverantworliches Arbeiten im Team mit hoher Feedbackkultur
* Mehrere Projekte gleichzeitig aus verschiedenen Branchen bearbeiten
* Intensive Kommunikation mit anderen Abteilungen wie Marketing, Sponsorship und Production

**Ihr Profil:**

* Abgeschlossenes Studium (oder vergleichbare abgeschlossene Berufsausbildung) mit wirtschaftlichem Aspekt
* Sie sprechen verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
* Sie haben erste Vertriebserfahrung (B2B), gerne auch am Telefon
* Sie sind ein Verkaufstalent
* Sie sind ein Multitasking-Talent und organisieren sich mit einem effektiven Zeitmanagement

**Wir bieten Ihnen:**

* Eine eigenverantwortliche Mitarbeit in unserem internationalen Team
* Ein attraktives und leistungsorientiertes Einkommensmodell
* Umfangreiche Trainings und hervorragende Weiterentwicklungschancen
* einen attraktiven Arbeitsplatz im Herzen von Berlin
* kontinuierliche Weiterbildung in den verschiedenen Branchen und Märkten
* 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/>



****

**Sales Manager Inbound (m/f) – IQPC Berlin**

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

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

**Your responsibilities:**

* Warm-acquisition from inbound leads and consultation of potential delegates nationally and internationally for our conferences
* Building rapport and cultivating business relationships
* Achieving sales goals/project‘s revenue generation and KPI’s
* Handling multiple projects within different industries at the same time
* Ownership, feedback and team work within the projects
* Communicating with other departments such as Marketing, Sponsorship and Production

**Your profile:**

* Studies (or equivalent education) with business aspect
* Fluent business German or/and English skills
* First sales experience (B2B), via phone
* Able to listen and react accordingly; understanding our client
* Self- motivated, flexible, creative as well as goal/success driven
* Independent working style and quick learning
* Multi-tasking, well organised and excellent time management skills

**We offer you:**

* Competitive and individual salary structure
* Extensive ongoing trainings on- and off-the-job
* Continuous education in regards to the relevant industries and markets
* Professional working atmosphere
* Global career opportunities
* Working in an international team in the heart of Berlin

**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/>

