



IHR TICKET

FÜR DIE ZUKUNFT!

Die im SDAX notierte CTS EVENTIM AG ist Europas Marktführer im Ticketing und bereits in 20 Ländern aktiv. Europaweit werden pro Jahr über 80 Millionen Veranstaltungstickets für mehr als 100.000 Events aus Rock & Pop, Sport und Klassik über die Systeme der EVENTIM-Gruppe verkauft – ein großer Teil davon über die eigenen Internetportale. EVENTIM bietet „State-of-the-Art“-Vertriebssysteme und Dienstleistungen für den modernen Ticketvertrieb mit individuellen Lösungen für Veranstaltungen und Kultureinrichtungen jeder Größe. Auch im Segment Live Entertainment übernimmt die EVENTIM-Gruppe die europaweite Planung, Organisation und Durchführung von Konzertveranstaltungen, Tourneen, Festivals und anderen Live -Events.

Für unseren Außendienst im Bereich Ticketing suchen wir den

Account Manager Vertrieb – Segment Klassik (m/w)

(HP/ AMMS 0810)

Ihre Aufgaben:

In dieser herausfordernden Position sind Sie für den Vertrieb unserer spezialisierten Softwarelösung und zusammenhängender Dienstleistungen im Ticketing-Umfeld des Klassikmarktes an Theater, Opern und Konzerthäuser verantwortlich und berichten direkt an den Vertriebsleiter des Segmentes Klassik. In Ihren Verantwortungsbereich fallen nach entsprechender Einarbeitung u. a. die folgenden Aufgaben:

- Gewinnung neuer, langfristiger Kundenbeziehungen im Klassikmarkt
- Betreuung und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen
- Unterstützung unserer Kunden mit Ideen und Engagement bei Fragen rund um die relevanten Softwarelösungen
- Stetige Marktbeobachtung, Analyse und Kommunikation neuer Entwicklungen

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder für die Tätigkeit vergleichbarer, fachlicher Hintergrund
- Erfahrung im B2B-Bereich sowie im Projektvertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen
- Vertriebspersönlichkeit mit hoher sozialer Kompetenz, Beständigkeit und Durchsetzungsvermögen sowie fundierten Kenntnissen aus dem Softwareumfeld
- Vertrautheit mit den Strukturen und Problemen sowie Leidenschaft für die Lösung der Herausforderungen des Kulturmarktes
- Sehr hohe Einsatz- und Leistungsbereitschaft, hohe überregionale Reisebereitschaft
- Gute Englischkenntnisse

Wir bieten eine spannende, abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgabe mit sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten in einem innovativen, internationalen Konzern. Neben einer leistungsorientierten Vergütung stellen wir Ihnen einen Firmenwagen zur Verfügung.

Senden Sie uns Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, bevorzugt online unter der E-Mail-Adresse AMMS@eventim.de, zu. Bitte beziehen Sie sich bei der Bewerbung auf das o. g. Kennzeichen.