



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 weit 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 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 Standort in Bremen suchen wir im Bereich Vertrieb den

Key Account Manager (m/w)

(AZ/KAMN 0310)

Ihre Aufgaben:

In dieser herausfordernden Position sind Sie für den projektbezogenen Vertrieb unserer Systemlösungen und Dienstleistungen im Ticketingumfeld verantwortlich und berichten direkt an den Bereichsleiter Vertrieb. In Ihren Verantwortungsbereich fallen u. a. die folgenden Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen und Partnerschaften
- Aufbau und Pflege projektrelevanter Kontakte zu strategischen Partnern
- Entwicklung, Präsentation und Umsetzung eigener Vertriebsstrategien im Rahmen des Abschlusses von Großprojekten
- Stetige Marktbeobachtung und Kommunikation neuer Entwicklungen
- Unterstützung der Geschäftsentwicklung und Identifizierung von Markterweiterungsmaßnahmen

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Fundierte, mehrjährige Erfahrungen als umsetzungsorientierte, charismatische und gestandene Vertriebspersönlichkeit mit hoher sozialer Kompetenz und Durchsetzungsvermögen
- Erfahrungen im B2B-Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen, insb. im Medien- und/oder IT-Umfeld und in der Durchführung von komplexen Projekten
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie ein professionelles Auftreten
- Analytische und konzeptionelle Stärken sowie die Fähigkeit, ziel- und lösungsorientiert zu arbeiten
- Hohe Eigenmotivation und Belastbarkeit
- Vernetztes Denken und eine große IT-Affinität
- Gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft, hohe Flexibilität

Wir bieten eine vielfältige gestalterische Aufgabe in einem innovativen, internationalen Konzern.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer aktuellen Kündigungsfrist. Bevorzugt können Sie sich auch online unter der E-Mail-Adresse KAMN@eventim.de bewerben. Bitte beziehen Sie sich bei der Bewerbung auf das o.g. Kennzeichen.