

A background image showing a group of people in a meeting. A woman with long brown hair is seen from the back, looking towards a group of people seated around a table. The setting appears to be a modern office or meeting room.

Wir suchen **SALES MANAGER GRUPPEN & EVENTS** (M / W / D)

ÜBER SR TRAVEL

Die SR Travel GmbH & Co. KG in Gießen ist ein führender internationaler Reiseveranstalter. Inspirierende Reisen mit echten Erlebnissen sind unser Spezialgebiet. Wir bieten kreative Lösungen für Gruppen- und Incentivereisen sowie Veranstaltungen an. Um unsere Vision weiter voranzutreiben und unsere Dienstleistungen im Bereich Events und Incentives auszubauen, suchen wir eine ambitionierte und erfahrene Person als Sales Manager Gruppen & Events.

IHR PROFIL

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium in Touristik, Eventmanagement oder vergleichbar
- Erfahrung im Vertrieb und/oder Einkauf touristischer Leistungen oder einer ähnlichen Position mit Schwerpunkt auf Akquise; Kontakte zu Kunden und Leistungsgebern wünschenswert
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Freude am Kundenkontakt sowie sicheres und verbindliches Auftreten im B2B-Umfeld
- Bereitschaft zu Geschäftsreisen (z.B. Messen, Kundenbesuche, Betreuung von Events)
- Teamgeist, Hands-on-Mentalität und Lust, sich in einem kleinen Team aktiv einzubringen

DAS BIETEN WIR

- Eine verantwortungsvolle Tätigkeit mit Entwicklungsmöglichkeiten in einem jungen Team
- Eine langfristige Perspektive in einem wachsenden Unternehmen
- Leistungsgerechte Bezahlung und eine Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien
- Weitere Leistungen wie betriebliche Altersvorsorge, Vermögenswirksame Leistungen, etc.
- Weiterbildungsmöglichkeiten, Teilnahme an Fam Trips sowie internes Sportangebot
- Auslandsmöglichkeiten in unserer Dependence auf den Kanarischen Inseln
- Attraktive Mitarbeiterrabatte sowie Ermäßigungen bei Privatreisen
- Flexibles Arbeiten: entweder remote oder hybrid

IHRE ROLLE

Als Sales Manager Gruppen & Events bauen Sie Netzwerke auf und pflegen diese nachhaltig – mit Schwerpunkt auf der Neukundenakquise und dem aktiven Verkauf. Darüber hinaus sind Sie mitverantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung strategischer Maßnahmen, um unser Gruppen- und Eventgeschäft gezielt auszubauen. Dabei entwickeln Sie innovative Konzepte und bieten lösungsorientierte Angebote, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind. Als erste Ansprechperson für unsere MICE-Kunden begleiten Sie Ihre Projekte von der Anfrage bis zur Umsetzung – im engen Austausch mit Kunden, Partnern und internen Schnittstellen.

Ihre Aufgaben im Überblick:

- Bearbeitung und Beantwortung von Anfragen sowie Angebotserstellung
- Akquise von Neukunden und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- Planung, Kalkulation und Betreuung maßgeschneiderter Gruppen- und Eventreisen
- Einkauf internationaler Reiseleistungen und Verhandlung mit Leistungsgebern

Sie passen besonders gut zu uns, wenn Sie sowohl vertriebsstark als auch serviceorientiert arbeiten – und sich dabei nicht scheuen, auch selbst ein Angebot zu schreiben oder beim Kunden nachzufassen. Genau diese Mischung aus strategischem Denken und Hands-on-Mentalität schätzen wir.

Klingt nach Ihnen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen inklusive Gehaltsvorstellung und möglichem Eintrittstermin. Bei Fragen wenden Sie sich gern an:



personal@sr-travel.de



0641 972 59 - 150