

# Head (m/w/d) of international Sales Representative

## CORPORATE BUSINESS & DEVELOPMENT

ab sofort; unbefristet;  
39,0 Wochenstunden / Gleitzeit

### IHRE AUFGABEN

Wir suchen Impulsgeber (m/w/d) mit Gastgeber-Mentalität, die unsere Unternehmenswerte teilen, unabhängig von ihrem kulturellen und sozialen Hintergrund oder ihrer aktuellen Lebenssituation. Wir laden Sie ein, sich mit uns im Bereich Corporate & Business Development zu engagieren und Ihre fachlichen Qualifikationen, beruflichen Erfahrungen und persönlichen Stärken in das spannende Geschehen eines äußerst lebendigen und abwechslungsreichen, internationalen Geschäftsfeldes einzubringen.

- Sie fungieren als konzernweiter Impulsgeber (m/w/d), führen kontinuierliche Marktanalysen durch und achten auf Trends und Tendenzen am globalen Markt.
- Identifikation, Pflege und Ausbau von potenziellen Märkten und Kooperationspartnern weltweit
- Erreichung einer nachhaltigen, positiven Vertriebsentwicklung sowie einer starken und langfristigen Kunden- sowie Partnerbindung in unserem weltweiten Netzwerk
- Entwicklung der zentralen Vertriebsstruktur für unsere globalen Märkte
- Zielorientierte, fachliche und disziplinarische Führung eines internen, 4-köpfigen Teams sowie weiteren externen Schnittstellen
- Koordination, Überwachung und Betreuung der international aufgestellten Vertriebsorganisation
- Herleitung, Planung und Umsetzung von strategisch ausgerichteten Prozess- und Strukturoptimierungen und Implementierung von innovativen und digitalen Lösungen im internen Workflow
- Konzeption und Entwicklung von KPIs, Reportingstrukturen und Darstellung von Dashboards
- Selektion von potentiellen Märkten und stetige Weiterentwicklung der Vertriebsstrategien am internationalen Markt
- Internes und externes Stakeholdermanagement auf hochkarätiger und globaler Ebene

### IHRE QUALIFIKATIONEN

#### Fachliche Voraussetzungen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder ähnlicher Bereiche (oder kaufmännische Ausbildung bzw. durch langjährige relevante Berufserfahrung erworbene vergleichbare Kenntnisse)
- Mehrjährige Führungserfahrung im strategischen Vertrieb
- Fundierte Expertise im internationalen Sales
- Gute Kenntnisse im internationalen Vertragsrecht wünschenswert
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Von Vorteil verhandlungssichere Spanisch-Kenntnisse
- Ausgeprägtes Organisationsvermögen

#### Persönliche Voraussetzungen:

- Hervorragende Kommunikationsfähigkeit; Überzeugungsvermögen
- Ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein und Sorgfalt
- Analytische Fähigkeiten
- Affinität zu Sales und internationalem Vertrieb
- Unternehmerisches Denken; Eigeninitiative
- Hohe Reisebereitschaft
- Freude und Leidenschaft an strategischen und langfristigen Themen
- Entschlussfreudigkeit und Durchsetzungsvermögen
- Hohe Lösungsorientierung; Beratungskompetenz
- Fähigkeit, sich rasch in unbekannte Themen und Zusammenhänge einzuarbeiten
- Kooperationsfähigkeit und –willen
- Flexibilität und Belastbarkeit
- Interkulturelle Kompetenz sowie Diversity-Verständnis.

### UNSER ANGEBOT

Neben einzigartigen Einblicken in das internationale Veranstaltungs- und Messegeschäft mit unterschiedlichsten Branchenschwerpunkten, Medizin, Tourismus, Agrarwirtschaft, Mobility, Lebensmittelindustrie und den neuesten Technologien, erwartet Sie:



Individuelle Onboardings



Diverses Kollegium



Mobile Office



BVG-Firmenticket-Zuschuss



Vergünstigtes Mittagessen



Förderung/Weiterbildung



Kostenfreier Zugang  
hauseigenen Veranstaltungen



Gesundheitsmanagement &  
Vorsorge



TVÖD + übertarifliche  
Flexibilitätszulage



Altersvorsorge



Workation

### INTERESSIERT?

Wenn Sie interessiert sind und Sie sich in dem beschriebenen Profil wiedererkennen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, um am Erfolg unseres Unternehmens mitzuarbeiten.

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter dem Kennwort MB039-2023 an [jobs@messe-berlin.de](mailto:jobs@messe-berlin.de).**

Bewerbungen geeigneter Schwerbehinderter und Gleichgestellter im Sinne des §2 Abs.3 des Sozialgesetzbuches IX sind erwünscht.



Messe Berlin

### DIE MESSE BERLIN

Die Messe Berlin zählt mit ihren Tochtergesellschaften und Beteiligungen aufgrund ihrer nationalen und internationalen Aktivitäten in den Bereichen Messen, Ausstellungen und Kongresse zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche. Sie lebt vom Erfolg ihrer Veranstaltungen und dem Engagement ihrer Mitarbeitenden für die Zufriedenheit ihrer Kunden aus aller Welt.

Wir suchen Impulsgebende mit Gastgeber-Mentalität, die unsere Unternehmenswerte teilen. Dabei fördern wir ein Arbeitsumfeld der Chancengleichheit und gegenseitigem Respekt. Unterschiedliche Perspektiven und Erfahrungen unserer Mitarbeitenden sind Garanten für Kreativität, Innovation und Erfolg unserer internationalen Kulturarbeit. Wir glauben, dass Diversität ein treibender Erfolgsfaktor ist, und freuen uns über Bewerbungen von Menschen unabhängig vom Geschlecht, ethnischer, sozialer und nationaler Herkunft, Religion, Alter, Behinderung, sexueller Orientierung und Familienstand. Bei uns zählen Ihre Erfahrungen, Qualifikation und Ihre Motivation. Wir laden Sie ein, sich mit uns zu engagieren und sich in das spannende Geschehen eines äußerst lebendigen und abwechslungsreichen, internationalen Geschäftsfeldes einzubringen.

### KONTAKT

[jobs@messe-berlin.de](mailto:jobs@messe-berlin.de)

<https://www.messe-berlin.de>

**Messe Berlin GmbH**

Human Resources

Messedamm 22

14055 Berlin

Bewerben