



Für unseren Geschäftsbereich TL3 suchen wir Sie als

## ILA – Projektmanager Sales (m/w/d) für unbemannte Flugsysteme und Auslandsvertretungen

ab sofort; unbefristet; 39,0 Wochenstunden/Gleitzeit

### Ihre Aufgaben

Sie verstehen sich als Impulsgeber\*in und verfügen über eine Gastgeber-Mentalität. Sie verstehen sich als Expert\*in im Concept-Sales und verfügen über ein außerordentliches diplomatisches Geschick im Umgang mit internationalen Kunden und Geschäftspartnern. Sie brennen für die Luft- und Raumfahrtbranche, sind verhandlungssicher und verfügen über eine professionelle Kommunikation auf allen Ebenen. Dabei arbeiten Sie ergebnisorientiert im Team und widmen sich insbesondere folgenden Aufgaben:

- Akquisition von internationalen Kunden und Partnern sowie Ausbau der bisherigen Geschäftsbeziehungen mit Fokus auf die Branche der unbemannten Flugsysteme
- Monitoring, Koordination und Kommunikation mit relevanten Auslandsvertretungen diverser Länder
- Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebskonzepten zur Gewinnung von Aussteller\*innen und Besucher\*innen
- Planung, Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung mit relevanten Aussteller\*innen und Geschäftspartnern (alternativ auch online oder hybrid) insbesondere in Bezug auf administrative Aufgaben wie Auftrags- und Rechnungsbearbeitung in SAP bis hin zur Unterstützung bei der Hallenaufplanung
- Statistisches Projektmonitoring
- Selbstständige Organisation projektspezifischer Abläufe inkl. Koordination von Inhouse-Prozessen und Abstimmung externer Dienstleister
- Erstellung von Markt- und Wettbewerbsanalysen und Entwicklung neuer Vertriebs-Potenziale in Zusammenarbeit mit dem Team der ILA

### Ihre Qualifikationen

Fachliche Voraussetzungen:

- abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder Studium der Medien-Kommunikation, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb oder Studium im Bereich Luft- und Raumfahrt oder durch ein vergleichbares Studium erworbene Kenntnisse
- Min. 5-jährige und einschlägige Erfahrung im internationalen Sales oder in der Luft- und Raumfahrt
- Idealerweise gute Vernetzung in der Branche und Branchen-Wissen sowie -Verständnis
- verhandlungssicheres Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil
- gute PC-Kenntnisse (MS Office, gerne auch SAP- CRM, ERP, BI, First Spirit und eines Hallenaufplanungssystems)

Persönliche Voraussetzungen:

- Ausgeprägtes Diplomatisches Geschick
- Interesse an Trends rund um die Luft- und Raumfahrt auch im Hinblick auf innovative Lösungen
- Gespür für Verkaufsstrategien, Akquisitions- und Abschlussstärke
- Affinität für digitale- und innovative Lösungen
- gute kommunikative, analytische und konzeptionelle Fähigkeiten gepaart mit einem freundlichen und verhandlungssicheren Auftreten
- Teamfähigkeit gepaart mit einer Handson-Mentalität
- selbstständiges- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Lernbereitschaft und Verantwortungsbewusstsein
- Flexibilität und Offenheit gegenüber Veränderungen
- interkulturelle Kompetenz und 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:

- Eine individuelle Einarbeitungszeit mit der Möglichkeit von Hospitationen als Teil Ihres Onboardings
- Interkulturelles und diverses Kollegium sowie ein internationales Arbeitsumfeld
- Familienfreundliche Vertrauensarbeitszeit im Gleitzeit-Modell sowie Mobile Office-Möglichkeiten
- Angebote rund um Ihren Arbeitsweg von Job-Leasing-Bike bis zum BVG-Firmenticket-Zuschuss
- Vergünstigtes Mittagessen in unserer „Lunchbox“
- Kostenfreier Zugang zu allen hauseigenen Veranstaltungen
- Förderung der beruflichen und persönlichen Weiterbildung
- Angebote rund ums betriebliche Gesundheitsmanagement & Vorsorge
- Tarifliche Vergütung nach TVÖD + übertarifliche Flexibilitätszulage
- Betriebliche Altersvorsorge im öffentlichen Dienst – VBL

### ► 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: MB29-2021 an [jobs@messe-berlin.de](mailto:jobs@messe-berlin.de)**

Bewerbungen von Menschen (m/w/d) mit Schwerbehinderung sowie Gleichgestellter sind jederzeit erwünscht.

### 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 Mitarbeiter\*innen für die Zufriedenheit ihrer Kunden aus aller Welt.

Wir suchen Impulsgeber\*innen 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 zu engagieren und Ihre fachlichen Qualifikationen, beruflichen Erfahrungen und persönlichen Stärken 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