



Wir sind ein 1998 gegründetes, international tätiges Unternehmen in der Event- und Freizeitbranche. Mit unserer innovativen, technischen Lösungen für den Promotion- und Eventmarkt genießen wir eine Alleinstellung am Markt. Zu unseren Kunden gehören namhafte Großunternehmen der Automobil-, Konsumgüter- und Dienstleistungsbranche sowie marktführende Touristikunternehmen.

Zum weiteres Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten im Freizeit- und Touristikbereich und zur Leitung unseres kleinen Vertriebsteams suchen wir in unserer Europazentrale in Hamburg zum nächst möglichen Zeitpunkt eine(n) engagierte(n) Mitarbeiter(in) als

## **Sales Manager(in)**

### **Unser Erfolgsgeheimnis:**

Mitarbeiter mit absoluter Kundenorientierung, Zuverlässigkeit als Partner, Qualität in der Leistungserbringung und Freude an interessanten Herausforderungen.

### **Ihre Herausforderung:**

Mit direktem Berichtsweg an den Geschäftsführer sind Sie verantwortlich für die Steuerung unseres Sales Teams und die Gewinnung und Betreuung eigener Key Account Kunden in unserem Stammmarkt, der Eventbranche. Außerdem zeichnen Sie sich verantwortlich für die Evaluierung und Eröffnung neuer Marktsegmente. Sie adressieren selbst Top-Entscheider im Umfeld von Events und Markenkommunikation und erschließen sich eigenständig Neukontakte in unseren Zukunftsmärkten.

### **Ihr Profil**

Sie haben Erfahrung im Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen und verfügen idealer Weise über Branchenerfahrung in der Kundenbetreuung im Bereich Automobil/Banken oder Touristik/Freizeit oder kommen aus einer Werbe- oder Eventagentur. Sie denken strategisch und verstehen es durch eine gründliche Analyse der Marktgegebenheiten unser Produkt auch in neuen Märkten zu platzieren. Sie sind pragmatisch in der Umsetzung Ihrer Aufgabe, zunächst kurzfristige Potentiale zu erschließen und dabei das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren, uns langfristig als wichtigsten Player in neuen Marktsegmenten zu etablieren.

Ihre bisherigen Vertriebsfolge basieren auf erstklassigen kommunikativen Fähigkeiten und Ihrer Freude am Kundenkontakt. Sie besitzen eine überzeugende Persönlichkeit, um unsere Dienstleistung auch bei Topentscheidern in den Marketingabteilungen deutscher Großunternehmen zu positionieren und verstehen es unser kleines Vertriebsteam zu motivieren und zu steuern. Es erwartet Sie ein attraktives Vergütungsmodell mit optionaler Unternehmensbeteiligung.

Idealer Weise haben Sie bereits Erfolge in leitender Vertriebsverantwortung vor zu weisen. Wir geben aber auch gerne Kandidaten aus der zweiten Reihe eine Chance.

Vividot GmbH  
Bülówstr. 20  
22763 Hamburg  
[www.vividot.de](http://www.vividot.de)



Wenn Sie zwischen Anfang 30 und Mitte 40 sind und Spaß daran haben, Aufbauarbeit zu leisten und neue Märkte zu erschließen, finden Sie in unserem jungen und dynamischen Unternehmen viel Gestaltungsspielraum um Dinge zu bewegen und Ihre persönlichen Ziele zu verwirklichen. Zielorientiertes Handeln und Eigeninitiative zeichnen Sie aus? Sie verfügen außerdem über verhandlungssichere Englischkenntnisse? Dann sind Sie unser idealer Kandidat und wir freuen uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und des frühesten Eintrittstermins per E-Mail an: [bewerbung@vividot.de](mailto:bewerbung@vividot.de)