

GESTALTE MIT UNS DEINE ZUKUNFT

Du bist ein echtes Vertriebstalent, gehst gerne auf Menschen zu und begeisterst Dich für die Hospitality-Branche? Du möchtest gemeinsam mit uns wachsen und unseren Kunden dabei helfen, ihre personellen Herausforderungen erfolgreich zu lösen? Dann könnte diese Stelle genau zu Dir passen.

Als **Sales Manager [gn]** verantwortest Du den Vertrieb unserer Personaldienstleistungen für namhafte Kunden aus Hotellerie, Gastronomie und Event. Du baust bestehende Geschäftsbeziehungen aus, gewinnst neue Kunden und entwickelst gemeinsam mit unserem Operations-Team passende Personallösungen. Darüber hinaus wirkst Du aktiv am Auf- und Ausbau unserer Standorte mit.

DEINE AUFGABEN - VERTRIEB MIT GESTALTUNGSSPIELRAUM

- Du gewinnst aktiv neue Kunden und baust bestehende Geschäftsbeziehungen nachhaltig aus
- Du berätst unsere Kunden zu ihrem Personalbedarf und entwickelst individuelle Personalkonzepte
- Du erstellst Angebote, legst Aufträge an und begleitest die Übergabe an unser Operations-Team
- Du unterstützt bei der erfolgreichen Besetzung und Umsetzung der ersten Aufträge
- Du entwickelst langfristige Kundenbeziehungen und baust Dein Netzwerk kontinuierlich aus
- Du planst und realisierst Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Du unterstützt gemeinsam mit unserer Hauptverwaltung den Auf- und Ausbau neuer Standorte
- Du gestaltest die strategische Weiterentwicklung unseres Unternehmens aktiv mit

SALES MANAGER [GN] – HOSPITALITY & PERSONALDIENSTLEISTUNGEN

(5266)

 Standort: München  Anstellungsart(en): Vollzeit

DARAUF KANNST DU DICH FREUEN

- Ein **familiäres Arbeitsumfeld**, in dem Wertschätzung und Teamwork großgeschrieben werden
- **Flache Hierarchien** sowie eine vertrauensvolle und offene Führungskultur
- Vielfältige **Entfaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten** und Raum für eigene Ideen
- Eine attraktive Vergütung ab **3.800 € brutto monatlich**
- Einen Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- **Jobticket, Bonuskarte, Corporate Benefits und Bike-Leasing**
- Ein **hybrides Arbeitsmodell** mit drei Bürotagen pro Woche

- Ein Büro nahe der Isar mit Wohlfühlatmosphäre und sehr guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr

WAS WIR UNS VON DIR WÜNSCHEN

- Du verfügst über eine abgeschlossene Ausbildung oder relevante Berufserfahrung in der Hotellerie, Gastronomie, Event- oder Cateringbranche
- Du bringst Erfahrung im Vertrieb mit – idealerweise im Bereich Personaldienstleistungen oder in einer vergleichbaren Dienstleistungsbranche
- Du bist kommunikationsstark, verbindlich und gehst gerne aktiv auf Menschen zu
- Du arbeitest selbstständig, zielorientiert und eigenverantwortlich und bringst eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität mit
- Du überzeugst durch Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und den Blick über den Tellerrand
- Du hast Freude daran, Verantwortung zu übernehmen und aktiv zum wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens beizutragen
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Englischkenntnisse sind von Vorteil

ÜBER BEMOVA

Unser Herz schlägt seit mehr als 20 Jahren für Gastfreundschaft – mit viel Leidenschaft und Motivation sind wir für unsere zahlreichen Kunden aus Gastronomie, Hotellerie und der Veranstaltungsbranche ein spezialisierter Personaldienstleister mit ausgezeichneten Branchenkenntnissen.

DEIN DIREKTER KONTAKT

Christian Mahr

Tel. 089-45 66 70 21

E-Mail: job@bemova.de

WhatsApp: 0157-35992043

Abteilung(en): Interne Stellen