

Die **Toskanaworld AG** ist ein erfolgreiches Unternehmen im Gesundheits- und Wellnessbereich sowie in der Hotel- und Gastronomiebranche. Zur Unternehmensgruppe zählen die renommierten Toskana Thermen, mehrere Hotels, eine Rehabilitationsklinik sowie eine Medienproduktionsfirma, die sich deutschlandweit auf verschiedene Standorte in mehreren Bundesländern verteilen.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n

Sales Manager (m/w/d)

in Vollzeit (40 Stunden pro Woche) am Standort Bad Sulza. Das Arbeitsverhältnis ist zunächst befristet auf ein Jahr. Reisebereitschaft wird vorausgesetzt.

Was wir bieten:

- Remote Arbeit ist in Absprache möglich
- Flexible Arbeitszeit
- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung, Dienstwagen auch zur privaten Nutzung mit Tankkarte, Diensthandy und Notebook
- Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Zahlreiche Vergünstigungen im Unternehmensverbund Toskanaworld
- Abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit der Möglichkeit, eigene Ideen kreativ einzubringen
- Unternehmen mit flachen Hierarchien und Freiraum für selbstständiges Arbeiten
- Aktives Mitwirken in unserem Team, Raum für individuelle Stärken
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit über alle Ebenen

Was Sie mitbringen:

- Abgeschlossenes Studium im Tourismus- oder Eventmanagement oder eine vergleichbare Qualifikation und entsprechend langjährige Berufserfahrung im Dienstleistungs- und Salesbereich
- Sicheren Umgang mit MS Office, vor allem PowerPoint, sowie Erfahrung im Umgang mit Zoom, MS-Teams und LinkedIn. Erfahrung in der Content-Erarbeitung für die Website ist ebenfalls von Vorteil
- Verhandlungsgeschick
- Verbindliches, empathisches und gepflegtes Auftreten
- Sichere Kommunikation mit Kund:innen auf Deutsch und Englisch. Französisch wäre ein weiterer Pluspunkt
- Zuverlässigkeit, Flexibilität und eine hohe Eigenmotivation
- Selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie Diskretion, Sorgfalt und Empathie
- Bereichsübergreifendes Denken sowie Kooperations- und Teamfähigkeit, strukturierte und analytische Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und bei Bedarf auch im Ausland (Messen, Kongresse, Key-Account)

Was Sie bei uns realisieren:

- Engagierte Vermarktung des Portfolios der Toskanaworld AG standortübergreifend für den Kongress- und Veranstaltungsbereich, insbesondere Ansprache an Unternehmen, Verbände, NGOs sowie Veranstalter, Portale und Eventagenturen im In- und Ausland
- Integration der Medienproduktion in die Realisierung virtueller oder hybrider Tagungen im Zusammenspiel mit Tagungs- und Eventstandorten, Kongresse oder Veranstaltungen
- Bewerbung von Filmproduktionen sowie TV-Angebote
- Zusammenarbeit auf kommunaler Ebene und Einbringung der Toskanaworld AG in entsprechende Veranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Residence Managern, dem Veranstaltungsmanagement, der Marketing- und Reservierungsabteilung sowie der Medienproduktion
- Gezielte Berücksichtigung von Kundenwünschen bei der Angebotserstellung, um individuell passende Kundenlösungen zu konzipieren
- Erarbeitung der Marktbearbeitungsstrategien und Aufbauen des erforderlichen Contents zur Kundenansprache zusammen mit der Marketingabteilung
- Unterstützung bei der Weiterentwicklung von Produktkonzeptionen und bei der After-Sales-Betreuung von Kunden
- Direktes Berichten an den Vorstand Operations

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder per E-Mail:

Toskanaworld AG
Vorstandsassistenz
Alexandra Schleyer
Rudolf-Gröschner-Straße 11
99518 Bad Sulza
sekretariat@toskanaworld.net