

Bei uns dreht sich alles um MICE.
Wir unterstützen unsere Kunden bei der Suche und Organisation von Tagungshotels.

Key Account Manager (m/w/d)

Dann bist du bei uns genau richtig, wir suchen DICH für unsere Premium Abteilung.

Deine Aufgaben | Du...

- bist die Schnittstelle zwischen den Seminarbuchenden und den Seminarhotels und stehst laufend mit beiden Seiten in Kontakt
- führst erfolgreiche Preisverhandlungen mit den Hotels
- findest das richtige Hotel für unsere Kunden und platzierst die Anfragen erfolgreich in den Seminarhotels
- schaffst nachhaltig erfolgreiche Beziehungen zu Kunden und Hotels
- führst vertriebsunterstützende Projekte durch
- hast eine Affinität zu Webapplikationen und scheust keine Supportgespräche
- klärst etwaige Fragen zur Rechnung von Seminarveranstaltungen
- bist ca. 1x im Quartal bei unseren Kundenveranstaltungen dabei
- organisierst und führst Jahresgespräche mit deinen Kunden durch
- lernst unsere engsten Partnerhotels persönlich kennen
- bietest unseren Kunden und Hotels Servicequalität auf höchstem Niveau

Dein Profil | Du...

- hast Freude an verkaufsorientierten Gesprächen und liebst das Telefonieren
- bist stressresistent, organisiert und hast ein kompetentes Auftreten
- arbeitest lösungs- und zielorientiert, zeiteffizient und genau
- bist ein Teamplayer und pflegst einen respektvollen Umgang mit Anderen
- hast sehr gute Office-Kenntnisse
- hast sehr gute Deutschkenntnisse und sprichst gutes Englisch
- hast eine abgeschlossene touristische Ausbildung und Erfahrung im Verkauf/Vertrieb (von Vorteil), mind. Maturaniveau.

Deine Vorteile | Du...

- bekommst eine interessante & herausfordernde Tätigkeit als Key Account Manager
- arbeitest in einem agilen & motivierten Team
- nimmst an spannenden Teamevents, Donnerstalks, Kundenveranstaltungen, etc. teil
- erhältst die Symposion Hotels Mitarbeiter-Card (kostenfreie Hotelaufenthalte)
- hast die Möglichkeit im Home Office zu arbeiten
- bekommst eine umfassende Einschulung & Weiterbildungsmöglichkeiten
- arbeitest in einem sicheren & expandierenden Unternehmen
- erhältst Benefits wie Obstkorb, Kaffee & Tee

- Dienstort: Wien bzw. Home Office
- Voll- oder Teilzeit

Wir bieten eine überkollektivvertragliche Entlohnung mit max. € 32.000,-- brutto pro Jahr.

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!
Sandra Weindorfer, HR
sandra.weindorfer@seminargo.com

seminargo Deutschland GmbH | Hermann-Weinhauser-Straße 73, DE-81673 München | +49 89 700 741 69 | office@seminargo.com
seminargo GmbH | Liebhartsgasse 16, AT-1160 Wien | +43 1 90 858 | office@seminargo.com

seminargo.com
NEXT LEVEL BOOKING