

Der Friedrichstadt-Palast ist die mit Abstand meistbesuchte Bühne Berlins. Auf der größten Theaterbühne der Welt erleben normalerweise über eine halbe Million Gäste modernes Show-Entertainment. Mit über 100 Künstler:innen und 60 Mitwirkenden hinter den Kulissen spielen hier die weltweit größten Ensuite-Shows.

Die Friedrichstadt-Palast Betriebsgesellschaft mbH sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit (40 Std.) eine:n

Teamleiter:in B2B Sales in der Vertriebsabteilung

Die Aufgaben im Allgemeinen

- Operative, eigenverantwortliche Betreuung von B2B Vertriebskanälen, vorrangig im Touristikbereich
- Aufgabenkoordination und fachliche Führung des Teams von 3 Mitarbeiter:innen und 2 Azubis
- Direkte Berichtslinie an die Vermarktungsdirektion
- Einleitung von Korrekturmaßnahmen und Aktionssteuerungen zur Erreichung der Ziele (KPI)
- Erkennen von Wachstumspotenzialen innerhalb der Kundensegmente und Umsetzung von Maßnahmen zur Erhöhung der Effizienz
- Aktive Neukundenakquise und Erstellung von Angeboten und Konzepten zur Gewinnung neuer Vertriebspartner:innen
- Umsetzung und Kontrolle von Aktionsplanungen zum Ziele der Umsatzsteigerung und der Imagepflege
- Zielgruppen-Positionierung der Grand Show und Young Show auf dem (internationalen) Markt
- Identifizierung und stetige Entwicklung neuer, absatzorientierter Vertriebswege
- Preisgestaltung und Buchung von Kontingenten und Showkarten im Ticketsystem für die Vertriebskanäle
- Entwicklung von Preismodellen zur Abstimmung und Gewährleistung von Partner-Rabatten
- Analyse von übergreifenden Vertriebskennzahlen sowie Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Teilnahme an Kundenveranstaltungen, Messen und Workshops
- Durchführung von Konditionsverhandlungen, Erstellung von Angeboten und Verträgen
- Schnittstelle innerhalb des Direktorats zum Marketing und zur Gästezufriedenheit (Tickethotline und Theaterkasse) sowie zu den Abteilungen Controlling und IT

Die Anforderungen an Sie sind

- Erfolgreicher Abschluss eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiums oder vergleichbare Ausbildung
- 2+ Jahre Praxiserfahrung in vertrieblicher Tätigkeit
- Erste Erfahrung in der Führung von kleinen Teams von Vorteil
- Hohes Maß an Eigeninitiative und Leidenschaft für kulturelle Veranstaltungen
- Freundliches und verbindliches Auftreten, sehr gute Umgangsformen
- Schnelle Auffassungsgabe und selbstständiges Handeln
- Organisationstalent, Team- und Leitungsfähigkeit und hohe Belastbarkeit
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Netzwerk-Mentalität und Kontakte innerhalb der MICE Branche wünschenswert

Bewerbungen richten Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltvorstellungen und frühestmöglichen Eintrittstermin bis einschließlich 18.04.2021 per E-Mail an: bewerbung@palast.berlin