

Der Friedrichstadt-Palast ist mit Abstand die Nummer 1 unter den Berliner Bühnen. Wir lieben erstklassige Unterhaltung, ausgezeichneten Service und leben Diversität und gegenseitige Wertschätzung. Unserem Ensemble gehören rund 300 Mitarbeiter\*innen aus über 25 Nationen an. Außerdem erhalten 280 Berliner Kids im Alter von sieben bis 16 Jahren bei uns eine Bühnenausbildung. Auf der größten Theaterbühne der Welt erleben jährlich über eine halbe Million Gäste modernes Show-Entertainment vom Feinsten. Unser Anspruch: Wir wollen Deutschlands gastfreundlichstes Theater werden.

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 1 Azubi
- Direkte Berichtslinie an Direktorin Marketing, Sales & PR
- Umsetzung und Kontrolle von Aktionsplanungen zum Ziele der Umsatzsteigerung und Ticketverkäufe
- 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
- 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
- 4+ 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 5.09.2021 per E-Mail an: [bewerbung@palast.berlin](mailto:bewerbung@palast.berlin)

Wir freuen uns ausdrücklich über Bewerbungen von Menschen aller Hautfarben, aller Nationalitäten, aller drei oder mehr Geschlechter, aller legalen sexuellen Orientierungen, von Menschen mit und ohne Behinderungen, aller Religionen und von Atheist:innen, die die Einstellungsvoraussetzungen erfüllen.