

JOIN US ON OUR TOUR INTO THE FUTURE OF URBAN MOBILITY!



Die EUROBIKE ist mit rund 1.900 Ausstellern die Weltleitmesse der Fahrradbranche sowie die zentrale Plattform des Bike- und Ecomobility-Universums. Mit Besuchern und Ausstellern aus über 100 Ländern leistet sie einen wesentlichen Beitrag zur Energie- und Verkehrswende, ist Treiberin des gesellschaftlichen Wandels und setzt Maßstäbe in den Themenbereichen Sport, Freizeit, Gesundheit und Mobilität.

Erlebe den Flow und werde ab sofort ein Teil unseres Profi-Teams als

Head of Sales & Exhibitor Service (m/w/d)

Deine Challenge:

- Für die EUROBIKE übernimmst Du für die Bereiche Vertrieb und Ausstellerservice die strategische und operative Verantwortung und baust damit unsere Erfolgsgeschichte weiter aus.
- Deine Rolle bei uns ist zentral – Du sorgst für den Ausbau einer hohen Kundenzufriedenheit und für weiteres Wachstum, bei dem der Kunde im Mittelpunkt aller Aktivitäten steht – nicht nur beim Verkauf, sondern auch im Aufbau partnerschaftlicher Beziehungen und der operativen Betreuung.
- Bei der Leitung Deines Teams von 6 Personen (perspektivisch wachsend) setzt Du gezieltes Mentoring und Coaching ein und legst den Fokus auf die kontinuierliche Weiterentwicklung Deiner Mitarbeitenden.
- Du berichtest direkt an den Head of EUROBIKE und sorgst gemeinsam mit dem Führungsteam für die Einhaltung der Unternehmenskultur.
- Du trägst die Verantwortung für die Budgetplanung und die Sicherstellung einer effizienten Nutzung der Ressourcen und sorgst damit für die Erreichung nachhaltiger Umsatz- und Wachstumsziele.
- Du repräsentierst das Unternehmen in der Öffentlichkeit und förderst Partnerschaften mit wichtigen Verbänden, Kooperationspartnern und Interessengemeinschaften.

Nimmst Du die Herausforderung an? Dann ergreife die Chance!

Deine Performance:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Hochschulstudium mit Schwerpunkt Marketing/Vertrieb oder eine gleichwertige Qualifikation
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb in einem internationalen Umfeld, Kenntnisse im Key Account & Partner Management wünschenswert
- Idealerweise tiefgreifende Kenntnisse in der Fahrrad-/E-Bike oder Ecomobility-Branche mit ausgezeichneter Branchen-Vernetzung
- Mehrjährige Führungserfahrung mit Erfolgsbilanz in der Führung interdisziplinärer Teams
- Kooperativer wertschätzender Führungsstil mit der Leidenschaft Mitarbeitende führen und entwickeln zu wollen
- Ausgesprochener Teamplayer mit einem positiven und motivierenden Auftritt
- Herausragende analytische und strategische Kompetenzen, Fähigkeit Marktchancen, aus denen sich Geschäftsgeslegenheiten entwickeln lassen, zu erkennen

- Ausgeprägte Dienstleistungsorientierung, Verantwortungsbewusstsein und Eigeninitiative
- Reisebereitschaft mit Führerschein der Klasse B
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Lust auf das Messewesen, die Fahrrad- und Ecomobility-Branche und unser Team

Bringst Du alle notwendigen Skills mit? Dann komm ins Profi-Team!

Dein Energy-Boosting:

- Vielseitige und spannende Aufgaben in einem abwechslungsreichen Umfeld
- Viel Gestaltungsfreiraum für eigene Kreativität und Ideen
- Maßgeschneiderte Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flache Hierarchien und eine kollegiale Atmosphäre in einem sympathischen Team
- Möglichkeit zum mobilen Arbeiten
- Steuerfreie Arbeitgeberzuschüsse
- Flexible Arbeitszeiten und eine attraktive Bezahlung
- Teamevents und diverse kostenlose Annehmlichkeiten (z.B. Obst, Mineralwasser, Parkplätze)
- 30 Tage Urlaub
- Attraktive Benefits wie JobRad-Angebot und betriebliches Gesundheitsmanagement
- ... und vieles mehr

Sind wir Dein perfektes Match? Dann müssen wir Dich unbedingt kennenlernen!

Bitte schicke Deine Bewerbungsunterlagen mit Motivationsschreiben und Lebenslauf sowie Angabe Deines frühesten Eintrittsdatums sowie Deiner Gehaltsvorstellung an:

MESSE FRIEDRICHSHAFEN GMBH

Personalabteilung

Postfach 20 80

88010 Friedrichshafen

oder per E-Mail an: jobs@messe-fn.de