

JA



JA

# Produkt oder Zielgruppe?

Du bist ein passionierter Netzwerker (m/w/d) mit einer Leidenschaft für Reisen und Medien? Du verstehst es, langfristige Partnerschaften aufzubauen und B2B-Kunden mit exklusiven Produkten zu begeistern?  
Dann werde Teil unseres Teams und gestalte die Zukunft unserer Leserreisen aktiv mit!

**WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT**

## **PROJEKTMANAGER / ACCOUNT MANAGER VERTRIEB LESERREISEN (M/W/D)**

**• OSNABRÜCK • REGENSBURG • BERLIN • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •**

Bei M-TOURS Erlebnisreisen finden Urlauber:innen genau das Reiseerlebnis, das ihren Wünschen entspricht. Als etabliertes Reiseunternehmen der NOZ/mh:n MEDIEN mit Standorten in Osnabrück (Sitz), Berlin und Regensburg bringen wir mit unserem Partnernetzwerk aus über 110 Verlagen Gruppenreisen, Eventkombinationen und Individualreisen an den Kunden. Unsere Anzeigen in renommierten Tages- und Wochenzeitungen erreichen deutschlandweit Millionen Menschen. Womit wir sie begeistern? Mit individuellen und abwechslungsreichen Angeboten - zielgruppenspezifisch für Best Ager.

### **So bringst du dich ein:**

- **Partnerbetreuung:** Du bist die zentrale Ansprechperson für unsere bestehenden Verlagspartner in Norddeutschland und baust die Beziehungen kontinuierlich aus
- **Kampagnen- und Werbeplanung:** Du übernimmst die Planung und Umsetzung von Kampagnen sowie Vermarktungsmaßnahmen

### **Das bringst du mit:**

- **Qualifikation:** Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im Bereich Tourismus, BWL, Medien oder vergleichbar
- **Erfahrung:** Du hast mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb oder Key Account Management; idealerweise in der Tourismus- oder Medienbranche
- **Abschlussorientierung:** Du bist eine

- **Digitalisierung Leserreisen-Werbung:** Gemeinsam mit deinen Verlagspartnern und unserem Marketing entwickelst du abverkaufsstarke digitale Werbemaßnahmen
  - **Akquise mit Fingerspitzengefühl:** Du gewinnst neue Medienpartner für unsere hochwertigen Reiseangebote und überzeugst diese von einer langfristigen Zusammenarbeit
  - **Maßgeschneiderte Reisekonzepte:** In enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern und der Produktabteilung entwickelst du zielgruppenspezifische Leserreisen
  - **Souveräner Vertrieb:** Du präsentierst unser Reiseportfolio bei den Partnern vor Ort, erstellst überzeugende Angebote und führst Vertragsverhandlungen sicher zum Abschluss
- kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick sowie einem Talent für den Aufbau und die Pflege nachhaltiger Geschäftsbeziehungen
- **Eigenverantwortung & Eigeninitiative:** Du arbeitest selbstständig, strukturiert und ergebnisorientiert und nutzt Chancen proaktiv
  - **Leidenschaft:** Du begeisterst dich für die Welt des Reisens und hast Freude daran, Reiseideen kreativ umzusetzen und zu vermarkten
  - **Digitale Kompetenz:** Du bist sicher im Umgang mit Google Workspace und hast idealerweise Erfahrung mit CRM-Systemen
  - **Flexibilität:** Du besitzt einen Führerschein (Klasse B) und bringst Reisebereitschaft mit

## Das bieten wir dir:



### Flexibilität

Hybrides Arbeiten, flexible Arbeitszeiten, Dienstlaptop (auch zur privaten Nutzung) sowie 30 Tage wohlverdienter Urlaub.



### Weiterbildung

Lebenslanges Lernen durch internen Wissensaustausch, Trainings & individuelle Angebote.



### Altersvorsorge

Sorgenfrei alt werden: Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen.



### Durstlöscher

Ob leckerer Kaffee oder spritziges Wasser - bei uns sitzt niemand auf dem Trockenen.



### Standort

New Work ist hip – Work New bei uns häufig schon geübter Alltag. Wir bieten dir z.B. bis zu 4 Wochen Workation pro Jahr innerhalb Europas.



### Vergünstigungen

Schnäppchenalarm: Vergünstigtes Deutschlandticket, Corporate Benefits, JobLunch, JobBike, Zugang zu Angeboten der Tourismusbranche, Zeitungsabo u.v.m.



### Familie

Family first! Wir unterstützen dich z.B. durch Sonderurlaube oder Zuschuss zur Kinderbetreuung.



### Gesundheit

Diverse Angebote für dein Wohlbefinden, z.B. mit Firmenfitness (EGYM Wellpass & Hansefit) und betriebsärztliche Vorsorge.



### Veranstaltungen

Sommerfest, Teamevents, Firmenläufe & Co. – bei uns ist immer was los.



### Spaß

Es erwartet dich ein motiviertes, professionelles und kollegiales Team, in dem Zusammenarbeit großgeschrieben wird.

## HABEN WIR DICH ÜBERZEUGT?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Jetzt bewerben

Recruiting: Katrin Neehoff · 0541/310 861

Fachbereich: Sonja Lübbe · 0541/310 240

[www.noz-mhn.de](http://www.noz-mhn.de)



Ein Unternehmen der

