

JA



Produkt oder Zielgruppe?

JA

Du hast ein Gespür für starke Partnerschaften und eine Leidenschaft für Reisen und Medien? Du verstehst es, langfristige B2B-Beziehungen aufzubauen und Kunden für exklusive Reiseangebote zu begeistern? Dann werde Teil unseres Teams und gestalte die Zukunft unserer Leserreisen aktiv mit!

WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT

KEY ACCOUNT MANAGER LESERREISEN (M/W/D)

• OSNABRÜCK • BERLIN • HYBRIDES ARBEITEN MÖGLICH •

M-TOURS ist führender Anbieter für hochwertige Gruppen- und Leserreisen. Während wir unsere Wurzeln im Verlagsgeschäft festigen, brechen wir nun zu neuen Ufern auf: Direktpartnerschaften, Sondergruppen und der mobile Reisevertrieb sind nur ein Auszug unserer Zukunftsthemen.

So bringst du dich ein:

- **Strategische Partnerbetreuung:** Als zentrale Ansprechperson betreust du unsere wichtigsten B2B-Vertriebspartner, entwickelst die Zusammenarbeit weiter und erkennst proaktiv neue Ideen und Potenziale.
- **Akquise und Netzwerkaufbau:** Du gewinnst neue Medien- und Vertriebspartner für unsere hochwertigen Reiseangebote und baust unser Vertriebsnetzwerk nachhaltig aus.
- **Kampagnenplanung:** Du planst und steuerst

Das bringst du mit:

- **Qualifikation:** Du hast eine abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im Bereich Tourismus, BWL, Medien oder vergleichbar.
- **Erfahrung:** Du bringst mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb oder Key Account Management mit; idealerweise in der Betreuung von strategisch wichtigen Accounts in der Tourismus- oder Medienbranche.
- **Abschlussorientierung:** Du bist eine kommunikationsstarke Persönlichkeit mit

wirkungsvolle Marketing- & Werbeaktivitäten uns sorgt für hohe Sichtbarkeit und starken Abverkauf.

- **Digitale Vermarktung:** Die Leserreisen-Werbung entwickelst du gezielt weiter und setzt abverkaufsstarke digitale Werbemaßnahmen um.
- **Maßgeschneiderte Reisekonzepte:** Du verstehst die Zielgruppen und Anforderungen unserer Partner und entwickelst mit der Produktabteilung passgenaue Angebote.
- **Souveräner Vertrieb:** Du präsentierst unser Reiseportfolio bei den Partnern vor Ort, erstellst überzeugende Angebote und führst Vertragsverhandlungen sicher zum Abschluss.

ausgeprägtem Verhandlungsgeschick sowie einem Talent für den Aufbau und die Pflege nachhaltiger Geschäftsbeziehungen.

- **Eigenverantwortung & Eigeninitiative:** Du arbeitest selbstständig, strukturiert und ergebnisorientiert, erkennst Chancen frühzeitig und setzt Impulse proaktiv um.
- **Leidenschaft:** Dich begeistert die Welt des Reisens und du 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.



Vergünstigungen

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



Weiterbildung

Lebenslanges Lernen durch internen Wissensaustausch, Trainings & individuelle Angebote.



Familie

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



Altersvorsorge

Sorgenfrei alt werden: Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen.



Gesundheit

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



Verpflegung

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



Veranstaltungen

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



Standort

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



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

M-TOURS Erlebnisreisen GmbH

Recruiting: Katrin Neehoff · 0541/310 861



Ein Unternehmen der

