

JA



Denker oder Macher?

JA

Du bist eine unternehmerisch denkende Führungspersönlichkeit, die nicht nur verwaltet, sondern Märkte aktiv gestaltet? Du brennst darauf, ein Team zu Höchstleistungen zu führen und die Vertriebslandschaft eines etablierten Players zu revolutionieren? Dann schreibe mit uns das nächste Kapitel von M-TOURS Erlebnisreisen!

WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT

LEITUNG VERTRIEB (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:

- **Strategie & Entwicklung:** Du entwickelst eine ganzheitliche B2B-Vertriebsstrategie zur Verzahnung unseres Leserreisenmodells mit neuen Vertriebskanälen und erschließt neue Marktpotenziale.
- **Empathische Führung:** Du führst dein vierköpfiges Team fachlich wie disziplinarisch, entwickelst es weiter und etablierst eine moderne, abschlussstarke Vertriebskultur.
- **Partner Management:** Du treibst unser Wachstum

Das bringst du mit:

- **Vertriebserfahrung:** Du verfügst über mehrjährige, nachweisbare Erfolge in einer leitenden Vertriebsrolle – idealerweise an der Schnittstelle von Tourismus, Medien oder im Aufbau von Partner-Modellen.
- **Pioniergeist:** Du hast Erfahrung darin, neue Vertriebswege (z. B. mobile Berater oder Direktkooperationen) von Grund auf zu konzipieren und profitabel zu machen.
- **Leadership:** Du bist eine inspirierende Führungspersönlichkeit, die Change-Prozesse aktiv

durch die gezielte Akquise neuer Partner voran und baust gleichzeitig unsere Top-Bestandskunden konsequent weiter aus.

- **Schnittstellenmanagement:** Du definierst gemeinsam mit dem Produktmanagement vertriebliche Schwerpunkte und setzt diese mit Marketing und Eigenvertrieb in zielgerichtete Vermarktungsmaßnahmen um.
- **Data-Driven Sales: Du steuerst mit KPIs, erstellst Forecasts und nutzt CRM-Systeme, um Marktpotenziale frühzeitig zu erkennen und die Performance proaktiv zu optimieren.**
- **Repräsentation:** Du repräsentierst M-TOURS bei Partnern, auf Messen sowie auf Branchenveranstaltungen und positionierst uns als starken Vertriebspartner.

gestaltet, Mitarbeitende entwickelt und Teams für ambitionierte Ziele begeistert.

- **Kommunikationsstärke:** Du trittst intern wie extern souverän auf und vermittelst komplexe Sachverhalte klar und zielgruppenorientiert – vom Verlagspartner bis zum Teammitglied.
- **Netzwerk-Profi:** Du kennst die Mechaniken im B2B-Vertrieb, verfügst idealerweise über ein Netzwerk in der Touristik oder Medienbranche und baust neue Kontakte strukturiert auf.
- **Analytische Kompetenz:** Du liebst Zahlen, denkst in Prozessen und triffst fundierte Entscheidungen mit unternehmerischem Weitblick.

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.



Durstlöscher

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

Recruiting: Katrin Neehoff · 0541/310 861

Fachbereich: Sonja Lübbe · 0151/41841175

www.noz-mhn.de



Ein Unternehmen der

