

JA



Produkt oder Zielgruppe?

JA

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 • 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:

- **Partnerbetreuung:** Du bist die zentrale Ansprechperson für unsere B2B-Vertriebspartner, identifizierst potenzielle neue Partner und trägst damit zum Ausbau unseres Vertriebsnetzwerkes bei.
- **Kampagnen- und Werbeplanung:** Du übernimmst die Planung und Umsetzung von Kampagnen sowie Vermarktungsmaßnahmen.
- **Digitalisierung Leserreisen-Werbung:** Gemeinsam mit deinen Vertriebspartnern und unserem Marketing

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 kommunikationsstarke Persönlichkeit mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick sowie einem

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.

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 gelebter 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

M-TOURS Erlebnisreisen GmbH

Recruiting: Katrin Neehoff · 0541/310 861

Fachbereich: Sonja Lübbe · 0541/310 240



Ein Unternehmen der

