



## NOT JUST ANY JOB.

MSC Cruises ist die größte privat geführte Kreuzfahrtgesellschaft der Welt und Marktführer in Europa sowie im Mittelmeer, Südamerika und Südafrika. Mit über 40 Jahren Erfahrung in der Seefahrt besteht die MSC-Flotte derzeit aus 15 hochmodernen Kreuzfahrtschiffen. MSC Cruises steht für eine moderne Flotte, komfortable Kabinen, ein exklusives Unterhaltungsprogramm an Bord, hervorragende Gastronomie, unzählige Gelegenheiten zur Entspannung, erstklassigen Service und elegantes Design.

2014 startete MSC ein 10,5 Milliarden Euro umfassendes Investitionsprogramm. Insgesamt werden zwischen 2017 und 2026 elf neue MSC-Schiffe in Dienst gestellt und die Kapazitäten bis 2026 nahezu verdreifacht.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, die Zukunft eines sehr erfolgreichen, touristischen Unternehmens mit herausragenden Produkten mitzugestalten. Es erwartet Sie ein offenes, kommunikatives Arbeitsumfeld in einer spannenden, zukunftssträchtigen Branche. Ein vielseitiges Aufgabengebiet und internationales Flair sind nur einige Gründe, warum Sie zu uns an Bord kommen sollten. Wir suchen ab sofort:

### **SALES MANAGER (M/W) FÜR DIE VERKAUFSREGION BERLIN/ BRANDENBURG MIT DIENSTSITZ IM GROSSRAUM BERLIN (Homeoffice)**

#### **IHRE AUFGABEN:**

- Aktiver Verkauf in der Region
- Betreuung und Ausbau der Zusammenarbeit mit bestehenden Reisebüropartnern und Reiseveranstaltern
- Akquisition von neuen Vertriebspartnern aus der Touristikbranche
- Durchführung von Produkt- und Verkaufsschulungen sowie Präsenz auf Messen
- Planung und Steuerung von regionalen Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Durchführung von Roadshows, Frühstücksseminaren und Ship-Visits

#### **IHR PROFIL:**

- Abgeschlossene touristische Berufsausbildung, z.B. zum/zur Tourismuskaufmann/-frau oder idealerweise Universitäts-/ Fachhochschulabschluss mit Schwerpunkt Touristik
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb eines touristischen Unternehmens idealerweise im Außendienst
- Fundierte Kenntnisse des touristischen Marktes in der Region und idealerweise des deutschen Kreuzfahrtenmarktes
- Ausgeprägte Verkäufermentalität und betriebswirtschaftliche Denkweise
- Kommunikations-, Kontakt- und Präsentationsstärke
- Abschlussicherheit und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Repräsentatives Erscheinungsbild und sicheres Auftreten
- Reisebereitschaft
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sehr gute MS Office-Kenntnisse
- Pkw-Führerschein

#### **WIR BIETEN IHNEN:**

- Attraktive Vergütung plus Bonus
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Regelmäßige Aus- und Weiterbildung
- Vielfältige Mitarbeiterbenefits und –events
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und vermögenswirksamen Leistungen

BITTE REICHEN SIE IHRE VOLLSTÄNDIGEN BEWERBUNGSUNTERLAGEN ÜBER UNSER JOB PORTAL UNTER DER KATEGORIE „KARRIERE“ AUF MSC-KREUZFAHRTEN.DE EIN, ALTERNATIV PER E-MAIL AN BEWERBUNG@MSCCRUISES.DE



NOT JUST ANY CRUISE