

Barcelona ist offizieller Standort für SEE Spain und wir suchen hier eine(n) hochqualifizierten

**BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (m/w/d)
in Teilzeit (20 Stunden/Woche)**

für den Ausbau unseres Kundenstammes in der DACH Region – und gern auch darüber hinaus.

Diese anspruchsvolle Position ist äußerst spannend und bietet hervorragende Gestaltungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in einem dynamischen und unkomplizierten Team! Konkreter heißt das:

Dein Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Tourismus, Eventmarketing oder BWL, bevorzugt abgeschlossenes Masterstudium
- mehrjährige Berufserfahrung in den Bereichen Eventmanagement, Live-Kommunikation, Marketing und Vertrieb
- Davon mindestens drei Jahre Erfahrung im Business Development in der MICE Branche – idealerweise zusätzlich praktische Erfahrung und Organisationstalent in der Leitung von Projekten von Gr. S bis XL und der Führung von Projektteams und externen Partnern
- Du hast Biss, arbeitest genau und hast Lust Verantwortung zu übernehmen
- Du lässt Dich nicht aus der Ruhe bringen, Deadlines stressen dich nicht und Du bist der Fels in der Brandung – auch wenn der Event-Wind mal rauer weht
- Du überzeugst durch eine empathische und offene Geisteshaltung und eine agile Arbeitseinstellung mit Hands-on-Mentalität
- Du verfügst über ein analytisches Mindset und Erfahrung im Aufbau einer Marke
- Ein souveränes und sympathisches Auftreten bei existierenden und zukünftigen Kunden fällt Dir leicht, und Du weißt wie Du an sie heran trittst

Sprachen:

- Deutsch als Muttersprache oder verhandlungssicher
- Englisch verhandlungssicher
- Spanisch oder weitere Sprachen sind ein Plus

Zu Deinen Aufgaben zählen:

- Du wirst gemeinsam mit unserem Managing Director die Entwicklung der Marke SEE Spain leiten und ausbauen
- Du treibst das Wachstum und die Expansion von SEE Spain in Europa mit Fokus auf die DACH Region voran
- Du erarbeitest eine Strategie für SEE Spain mit dem Schwerpunkt auf Agenturkunden sowie kleinere und mittlere Unternehmen, die in Spanien oder dem europäischen Ausland Veranstaltungen durchführen möchten

- Du schlüsselst die Strategie für SEE Spain auf und setzt sie um, um die Ziele in Bezug auf Wachstum zu erreichen.
- Du entwickelst geeignete Maßnahmen, um neue Projekte in die Pipeline aufzunehmen und stellst sicher, dass diese dann professionell umgesetzt werden können
- Du unterstützt das gesamte SEE network bei der Entwicklung der erforderlichen Fähigkeiten, um das Geschäft in ihrem Land oder in neuen Ländern erfolgreich aufzubauen.
- Du berichtest regelmäßig den Partnern des SEE Netzwerks über sämtliche Business Development Aktivitäten, führst Akquise Gespräche, besuchst Kunden und suchst auch auf Messen den Kontakt zu Bestands- wie Neukunden

SEE Spain bietet Dir:

- Die Möglichkeit ein erfolgreiches Unternehmen mitzugestalten und deine eigenen Ideen einzubringen
- Ein hochprofessionelles Umfeld mit Kollegen, die Spaß an Events und Arbeit mit Menschen haben. Wir sind leidenschaftlich, fair, hilfsbereit, offen und unkompliziert. Wir haben Spaß, an dem was wir tun und lieben Internationalität.
- Die Zusammenarbeit mit Top-Marken aus diversen Branchen
- Umfassende Reisemöglichkeiten
- Kompetitives Gehalt
- Flexible Arbeitszeiten an jedem Ort der Welt (remote)
- Ein schönes Büro im Zentrum Barcelonas – wo wir gern mit Dir im Patio einen Café con leche trinken, wenn Du da bist
- Spannende Gestaltungsmöglichkeiten beim Ausbau des Marketings für SEE Spain sowie SEE network

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung an sarah.dambruoso@see-network.es

Bitte schick uns deine Bewerbung mit einem aussagefähigen Lebenslauf. Ein kreatives Anschreiben, indem du auf die o.g. Aufgaben eingehst, erhöhen deine Chancen enorm.