

STELLENAUSSCHREIBUNG

Sales Manager / Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

Bring your Talent to the Technology behind Travel

GIATA ist eine international tätiges Unternehmen im Travel Technology-Sektor mit Kunden in fast 80 Ländern. Als Marktführer im Bereich Content bieten wir Hotelbeschreibungen in 24 Sprachen, sowie die weltweit größte Hotelmatching-Datenbank an. Unseren Sitz haben wir im schönen Berlin-Kreuzberg, nicht weit entfernt von der Oberbaumbrücke.

Bei GIATA finden wir, dass komplexe Probleme einfache Lösungen verdienen. Uns ist wichtig, dass unsere Leistungen auf einem qualitativ hochwertigen Standard erbracht werden, aber von jedem einfach in Anspruch genommen werden können.

Gemeinsam arbeiten wir an den Travel Technology-Produkten der nächsten Generation.

Wenn Sie überdurchschnittlich motiviert sind, Erfahrung im Tourismusbereich haben und Ihnen ein kollegiales Miteinander sowie viel Spaß bei der Arbeit wichtig sind, freuen wir uns über Ihre Bewerbung!

Ihre Hauptaufgaben

- Gewinnung neuer Kunden (u.a. Reiseagenturen, Reiseportale/OTAs, Reiseveranstalter, CRS, Hotels)
- Qualifikation von Leads, Vertragsvorbereitung, Produktdemonstrationen
- Abschluss von Verträgen sowohl mit neuen Kunden als auch für neue Produkte mit Bestandskunden
- Mitwirkung bei der Produktentwicklung und Projektmanagement
- Koordination der Zusammenarbeit mit externen Partnern
- Mitwirkung bei der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Messeauftritten (z. B. ITB Berlin)

Ihr Profil

- Studium bzw. Berufsausbildung mit erfolgreichem Abschluss
- Verhandlungsgeschick
- Exzellente mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten auf Deutsch und Englisch
- Sicherer Umgang mit MS Office-Programmen und CRM Tools (idealerweise Hub-Spot)
- Schnelle Auffassungsgabe, logisches Denken
- Präsentations-, Verhandlungs- und Abschlussicherheit auf allen Handelsebenen
- Strukturierte, eigenverantwortliche und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Dynamik, Flexibilität und hohe Reisebereitschaft

Das erleichtert den Einstieg, ist aber nicht erforderlich

- Mehrjährige Vertriebserfahrung, idealerweise aus dem Bereich B2B-Vertrieb
- Erfahrungen im Tourismusbereich (Reisebüro, CRS oder Portal)
- Technisches Verständnis

Wir bieten Ihnen

- Arbeitsplatz bei einem Marktführer in zentraler Lage und leicht erreichbar
- Tätigkeit in Vollzeit (flexibles Arbeitszeitmodell)
- Festgehalt + attraktive Provisionszahlungen
- Laptop und Smartphone nach Ihrer Wahl
- Kontakte zu den größten internationalen Unternehmen der Tourismusbranche
- Ein dynamisches, aufgeschlossenes Team
- Betriebliche Unterstützung bei beruflicher Fortbildung
- Homeoffice-Optionen (beispielsweise bei anfallender Kundenbetreuung in anderer Zeitzone)
- Travel Incentives
- Kaffee, Tee und Obst auf Firmenkosten, Firmenevents
- Eine Beteiligung an Ihren Umzugskosten, falls Sie für GIATA umziehen

Sind Sie bereit für eine neue Herausforderung?

Dann senden Sie uns einfach Ihre Unterlagen per E-Mail an personal@giata.com.

Ihre Unterlagen (Anschreiben mit Gehaltsvorstellungen und Startdatum, Lebenslauf, Zeugnisse) fügen Sie bitte als PDF-Dateianhang bei.

GIATA GmbH
Schlesische Str. 26
10997 Berlin
Tel.: 030 / 420 265 46

Ansprechpartnerin: Elke Soualmi

Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenzulernen!

Besuchen Sie uns auch auf
www.giata.com

