



Die Business School der Universität zu Köln bündelt die Expertise für die Managementweiterbildung von Fach- und Führungskräften an der Universität. Die Business School bietet unter anderem ein MBA-Programm sowie kompakte Managementseminare für Unternehmen in englischer und deutscher Sprache an. Dabei kooperiert sie mit nationalen und internationalen Partnern und richtet ihr innovatives Programmangebot an eine breite Zielgruppe - von Young Professionals bis internationalen Top-Führungskräften. Das Portfolio an Studiengängen und Seminaren wird dabei laufend erweitert und aktualisiert.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir **ab sofort** eine / einen

Sales Manager – Mitarbeiter*in im Vertrieb (w/m/d) (unbefristet in Vollzeit)

Ihre Aufgaben

Sales & Admissions (Schwerpunkt)

- Information, Beratung und Rekrutierung von Teilnehmerinnen und Teilnehmern für das gesamte Portfolio mit Fokus auf Seminare und Weiterbildungsangeboten, sowie von Studierenden für unser MBA-Programm (B2B und B2C)
- Betreuung des Bewerbungsprozesses (vom Erstkontakt bis zur Einschreibung)
- Planung und Durchführung von Informationsveranstaltungen sowie Teilnahme an Weiterbildungsmessen
- Kommunikation mit und Ansprache von B2B-Kunden

Marketing

- Redaktion und Pflege der Website und der Social Media-Kanäle
- Planung und Umsetzung von Marketing- und PR-Kampagnen (online und offline)
- Ausbau von Firmenkontakten und Partnerschaften mit Verbänden und anderen Interessengruppen

Ihr Profil

- 3 Jahre Berufserfahrungen im Vertrieb und/oder im Marketing
- Hohe Vertriebsaffinität, sehr kommunikative und gewinnende Persönlichkeit mit hoher Verbindlichkeit
- Erfahrung in der Akquise, Beratung und Betreuung von Studieninteressenten im Bildungsumfeld (B2C) von Vorteil
- Ausgeprägte Serviceorientierung und Dienstleistungsmentalität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Studium mit Wirtschaftsbezug und/oder der Kommunikations-/Medienwissenschaft, PR oder Marketing
- Fundierte Kenntnisse im Umgang mit und in der Nutzung von digitalen Medien (für Homepage, Newsletter, Social Media etc.)
- Erfahrung in der Nutzung von Salesforce wünschenswert
- Hohe Flexibilität, außergewöhnliches Engagement sowie Bereitschaft, gelegentlich innerhalb Deutschlands zu reisen und für z.B. die Durchführung von Informationsveranstaltungen vereinzelt an Wochenenden oder abends zu arbeiten

Unser Angebot

Wir bieten ein modernes Arbeitsambiente in einem sehr internationalen Arbeitsumfeld sowie eine attraktive Vergütung. In einem jungen und dynamischen Team mit sehr flacher Hierarchie haben Sie die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten und Ideen unmittelbar einzubringen und umzusetzen. Wir freuen uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, bitte teilen Sie uns auch Ihre Gehaltsvorstellung und einen möglichen Eintrittstermin mit.

Kontakt

Benedikt Hänsch
University of Cologne Business School gGmbH
Universitätsstraße 24, 50931 Köln
Mail: benedikt.haensch@uni-koeln.de | Tel.: +49 (0)15224425953