

M3B



Sales & Event Manager (w/m/d)

Die *M3B GmbH* bündelt die Veranstaltungs- und Vermarktungskompetenz der Marken *MESSE BREMEN*, *CONGRESS BREMEN*, *ÖVB-Arena*, *GROSSMARKT BREMEN* und *Bremer Ratskeller - Weinhandel seit 1405*. Sie steht jährlich für eine Vielzahl an Eigen- und Gastveranstaltungen, belebt die Quartiere der Stadt mit Spezial- und Wochenmärkten, betreibt das Frischezentrum in der Überseestadt, lädt ein zu Führungen durch den historischen Weinkeller des Bremer Rathauses als Teil des UNESCO Welterbes und bietet weit über die Stadt hinaus ihren Kundinnen und Kunden das weltweit größte Sortiment an ausgewählten deutschen Weinen

Für das Geschäftsfeld Veranstaltungen sucht die *M3B* für die *MESSE BREMEN* im Bereich Publikumsmessen zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Zuge einer Nachfolgeregelung die Besetzung einer Referentinnen- bzw. Referentenstelle als

Sales & Event Manager (w/m/d)

Sie übernehmen Aufgaben des aktiven Verkaufs von Flächen und Services sowie der Veranstaltungsorganisation vornehmlich für die **Reiselust**. Sie berichten an die Projektleitung.

Ihre Herausforderungen:

- Vertriebsverantwortung für eigene Kundinnen und Kunden, aktiver Verkauf von Flächen und Services
- Gezielte Akquise von ausstellenden Firmen, über diverse Telekommunikationskanäle und auf Mitbewerberveranstaltungen
- Mitarbeit bei der Umsetzung von Sonderthemen im Rahmen der Veranstaltung

- Betreuung und kompetente Beratung unserer Kundinnen und Kunden Firmenkunden im Vorfeld der Veranstaltung sowie vor Ort, und Einsatz im Messebüro
- Angebotserstellung, abschlussorientiertes Nachfassen, laufendes Reporting und Datenfortschreibung im CRM System
- Entwicklung von vertriebsorientiertem „Content“ für Online-Marketingkampagnen, Mitwirkung bei der Umsetzung dieser sowie laufende Betreuung der Social-Media-Kanäle und des Internet-Auftritts der Veranstaltungen
- Selbständige veranstaltungsbezogene Aufgaben bei der Recherche, Organisation und Durchführung nach Zielvorgabe
- Übernahme allgemeiner administrativer Tätigkeiten im Team

Sie bringen mit:

- Eine abgeschlossene kaufm. Berufsausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf oder ein abgeschlossenes tätigkeitsrelevantes Studium, vorzugsweise in der Veranstaltungs- oder Tourismusbranche
- Vertriebsorientierung, mehrjährige relevante Berufserfahrung mit nachweislichen Erfolgen im Vertrieb sowie Verhandlungsgeschick
- Hohe Kommunikations- und Kontaktfreude, Kreativität, Erfolgswillen, hohe Serviceorientierung
- Fähigkeit zum selbstständigen Erlernen von Branchenstrukturen
- Weitergehende Kenntnisse über den zielgerichteten Einsatz von Social-Media und Online Marketing
- Verantwortungsbewusstes Arbeiten, sowohl selbstständig als auch nach Vorgaben
- Ein offenes Wesen und Teamfähigkeit,
- Sicheres, freundliches und überzeugendes Auftreten
- Belastbarkeit und Organisationsstärke,
- Sehr gute bis verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie konversationssichere Englischkenntnisse
- Sichere Anwendungskenntnisse MS Office (oder vergleichbar) und CRM-Systeme
- Bereitschaft zu flexiblen Arbeitszeiten, auch an Wochenenden - vornehmlich kurz vor und während der Veranstaltungen sowie Reisetätigkeit

Diese Stelle hat einen Umfang von durchschnittlich 40 Stunden wöchentlich und ist grundsätzlich teilzeitgeeignet. Die M3B unterstützt individuelle Arbeitszeitmodelle. **Bitte bewerben Sie sich bis zum 14.10.2025 online über die Anwendung im Intranet unter „Mein Unternehmen / Stellenausschreibungen“.** Eventuelle Rückfragen senden Sie gerne an Angelika.Witzkonski@m3b-bremen.de

Die M3B GmbH engagiert sich für Chancengleichheit und Diversität. Schwerbehinderten Bewerberinnen bzw. Bewerbern wird bei im Wesentlichen gleicher fachlicher und persönlicher Eignung der Vorrang gegeben. Bei Unterrepräsentation werden Bewerbungen von Frauen bevorzugt berücksichtigt, sofern nicht in der Person eines Mitbewerbenden liegende Gründe überwiegen. Bewerbungen von Menschen mit internationaler Biografie und Menschen aller Geschlechter sind willkommen.

M3B GmbH. Referenz: 25.024, September 2025, Angelika Witzkonski.

MBB



Sales & Event Manager (w/m/d)

Additional information

Location **Bremen**

Position type **Full-time employee**

Start of work **As of now**

Responsible

Angelika Witzkonski