



Über CoreGo

CoreGo ist ein Event-Technologieunternehmen, das große Veranstaltungen und Festivals mit innovativen Lösungen unterstützt. Unsere nahtlosen Payment- und Zutrittskontrollsysteme sorgen für effiziente Abläufe und ein komfortables Erlebnis – sowohl für Besucher als auch für Veranstalter. Durch die Verbindung von technologischem Know-how und umfassender Branchenerfahrung schaffen wir die Grundlage für außergewöhnliche Live-Erlebnisse.

Aufgabenbereiche

Proaktive Neukundengewinnung

- Du identifizierst eigenständig potenzielle Neukunden, sprichst diese gezielt an und qualifizierst Opportunities. Dabei baust du systematisch neue Kontakte auf und trägst aktiv zum nachhaltigen Wachstum unseres Kundenportfolios bei.

Strategisches Account Management

- Du betreust und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen ganzheitlich weiter und wirst für deine Accounts zum zentralen Ansprechpartner. Dein Fokus liegt auf langfristigen Partnerschaften, Vertrauen und gemeinsamem Wachstum.

Up- & Cross-Selling

- Du erkennst Potenziale innerhalb deiner Kundenbasis frühzeitig und entwickelst passende Lösungen, um Mehrwert zu schaffen und Umsatzchancen gezielt zu realisieren.

Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit

- Du arbeitest eng mit Marketing, Product Management und Operations zusammen und stellst sicher, dass Kundenprojekte reibungslos umgesetzt werden und die Customer Journey durchgängig überzeugt.

Arbeitsmodell

Wir bieten dir eine Vollzeitstelle (40 Stunden pro Woche) mit flexiblen Arbeitsmöglichkeiten. Neben unserem modernen Büro in der Hamburger HafenCity kannst du nach Absprache auch im Homeoffice arbeiten.

Anforderungen

Abschlussstärke & Verhandlungsgeschick

- Nachweisbare Erfolge im B2B-Vertrieb sowie ein souveränes Auftreten auf Entscheider- und Executive-Ebene.

Proaktive & hands-on Mentalität

- Hohe Eigeninitiative in der Marktentwicklung, strukturierte Arbeitsweise und starke Umsetzungsfähigkeit.

Kommunikationsstärke & Beziehungsmanagement

- Fähigkeit, langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und nachhaltig weiterzuentwickeln.

Teamorientiertes & unternehmerisches Denken

- Kollaborative Zusammenarbeit mit internen Teams sowie ein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein für Umsatz- und Performance-Ziele.

Branchennetzwerk von Vorteil

- Ein bestehendes Netzwerk in der Freizeit- und Eventbranche (z. B. Freizeitparks, Musik/Festivals, Bars & Clubs, Venues, Sport oder Museen) ist ein Plus.

Persönlichkeit & Arbeitsweise

- Du bist ein motivierter Teamplayer mit ausgeprägten Kommunikations- und Problemlösungsfähigkeiten.

Reisebereitschaft & Flexibilität

- Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen sowie gelegentlichen Einsätzen an Wochenenden.

Sprachkenntnisse & Qualifikationen

- Gültiger Führerschein, fließende Deutschkenntnisse sowie verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift.

Was wir bieten

Regelmäßige Company & Teamevents

- Gemeinsame Aktivitäten stärken unseren Teamspirit und sorgen für echten Zusammenhalt

Flexible Arbeitsmodelle

- Mobiles Arbeiten und Homeoffice ermöglichen dir maximale Flexibilität im Alltag

Firmenwagen zur privaten Nutzung

- Für uneingeschränkte Mobilität im Job und privat

Egym Wellpass

- Zugang zu einem bundesweiten Netzwerk an Fitness- und Wellnessangeboten

Moderne Ausstattung

- Firmenhandy und leistungsstarker Laptop (Mac oder Windows nach Wahl)

Corporate Benefits

- Exklusive Rabatte und attraktive Vergünstigungen bei zahlreichen Partnern

Kaffee & Getränke for free

- Kostenlose Getränke für deinen Energie-Boost im Arbeitsalltag

Bewirb dich jetzt über unser Karriere Platform!

