

Selbstständiger Vertriebsberater (m/w/d) für Gruppen- & Geschäftsreisen gesucht

Du bist kontaktstark, gehst gerne auf Menschen und Unternehmen zu und möchtest dir auf selbstständiger Basis ein eigenes Geschäft aufbauen? **Dann suchen wir genau DICH!**

Wir sind ein etabliertes Reisebüro mit wachsendem Kundenstamm und möchten einen neuen Geschäftsbereich aufbauen.

Dafür suchen wir **eine/n selbstständige/n Vertriebsberater/in**, der/die Schulen, Vereine, Organisationen und kleine bis mittlere Unternehmen anspricht und für unsere Reiseangebote begeistert.

Deine möglichen Geschäftsfelder:

Schul- und Gruppenreisen: Du kontaktierst Schulen und andere Einrichtungen, stellst unser Angebot vor und entwickelst gemeinsam mit den Ansprechpartnern passende Reisen.

Geschäftsreisen für kleine und mittlere Unternehmen: Viele kleinere Unternehmen haben keine eigene Reiseabteilung und benötigen trotzdem Unterstützung bei der Organisation von Geschäftsreisen. Genau hier möchtest du ansetzen und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen.

Gruppenreisen & individuelle Reiseangebote: Darüber hinaus kannst du weitere Gruppen und Organisationen als Kunden gewinnen.

Was wir dir bieten:

- Selbstständige Tätigkeit mit attraktiver Vergütung auf Provisionsbasis
- Kein Fixum - aber auch kein finanzielles Risiko durch einen eigenen Laden
- Unterstützung durch unser bestehendes Reisebüro
- Professionelle Infrastruktur und Reiseveranstalter-Anbindung
- Unterstützung bei der Angebotserstellung und Abwicklung
- Du kannst deinen Kundenstamm eigenständig aufbauen
- Freie Zeiteinteilung und eigenverantwortliches Arbeiten
- Möglichkeit, einen eigenen Geschäftsbereich innerhalb unseres Reisebüros aufzubauen

Deine Aufgabe:

Du bist unser Gesicht nach außen. Du identifizierst potenzielle Kunden, nimmst Kontakt auf, führst Gespräche, stellst unsere Möglichkeiten vor und entwickelst daraus langfristige Geschäftsbeziehungen. Dabei geht es ausdrücklich nicht um stumpfe Telefonakquise.

Du passt zu uns, wenn du:

- gerne auf Menschen zugehst
- überzeugend und professionell auftreten kannst
- Spaß am Vertrieb und an Akquise hast
- selbstständig und eigenverantwortlich arbeitest
- langfristige Kundenbeziehungen aufbauen möchtest
- idealerweise Erfahrung im Vertrieb, Tourismus, Außendienst, B2B oder Bildungsbereich hast

Tourismuserfahrung ist von Vorteil, aber kein Muss. Entscheidend sind deine Persönlichkeit und dein Vertriebstalent.

Einsatzgebiet: Großgebiet Aachen, Belgien und Niederlande an der Grenze.

Vergütung: erfolgsabhängig auf Provisionsbasis.

Du möchtest nicht einfach „einen Job“, sondern dir einen eigenen Kundenbereich mit unserem Reisebüro im Rücken aufbauen? Dann freuen wir uns auf deine Nachricht. Schreib uns kurz etwas über dich, deine bisherige Erfahrungen und in welcher Region du tätig werden möchtest.

Bewerbungen bitte ausschließlich per Email an:

Reisezeitaachen@gmx.de