

**Du schnupperst gerne Ostseeluft, hast Lust auf Tourismus und dein Herz schlägt fürs Networking?
Dann solltest Du weiterlesen!**

Die Reederei Finnlines betreibt als Teil der weltweit agierenden Grimaldi Group über zwanzig Schiffe, die hauptsächlich in der Nord- und Ostsee verkehren. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Helsinki transportiert seit 75 Jahren wichtige Güter wie z. B. Lebensmittel, Möbel, Holz, Medikamente oder Fahrzeuge über den Seeweg. Außerdem befördert Finnlines Passagiere und ihre Fahrzeuge zwischen Deutschland, Schweden und Finnland – jedes Jahr bringen die Fähren **Tausende von Gästen in den Skandinavien-Urlaub.**

Am Standort Lübeck steuert ein achtköpfiges Team die Sales-, Marketing- und PR-Aktivitäten der Abteilung Passenger Services auf dem deutschsprachigen Markt und in den Benelux-Ländern. Gemeinsam decken wir etliche **Facetten der B2C- und B2B-Vermarktung** ab – von SEO- und SEA-Aktivitäten über Werbekampagnen, Influencer Marketing und Messeauftritte bis hin zum B2B-Vertrieb mit Reiseveranstaltern und Sales-Projekten mit touristischen Destinationen in Schweden und Finnland. Die Arbeit des Teams ist interdisziplinär, die Grenzen zwischen den Projekten fließend – Raum für kreative Ideen ist mehr als vorhanden.

In den Sommermonaten ist die Passagierkapazität auf den Schiffen ausgeschöpft. Daher suchen wir vor allem neue Wege und Impulse, um Reisen in der Nebensaison für spezielle Zielgruppen attraktiv zu machen. Wir sind bereits mit Themenfahrten, Sonderevents und Nischenkampagnen unterwegs, aber es geht noch mehr! Dafür kommst du jetzt ins Spiel, wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Teampartner mit Vertriebspower und Networking-Talent** als Verstärkung.

Sales, Marketing & Event Coordinator (m/w/d) in Vollzeit mit Schwerpunkt MICE

Das ist deine Spielwiese:

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Akquise von neuen B2C- und B2B-Partnern und zur Ansprache von spezifischen Nischensegmenten (Outdoor, Camping, Slow Travel etc.)
- Ausbau eines attraktiven MICE-Portfolios und Ansprache von Unternehmen, Verbänden und Gremien für Meeting- und Incentive-Reisen an Bord (Konferenzen, Seminare, Führungstreffen, Kundenevents, Weihnachtsreisen etc.)
- Repräsentation bei Sales-Events, Fam-Trips, B2B-Workshops und sonstige Veranstaltungen
- Ausbau von Partnerschaften im Bereich Kooperationsmarketing (Barter-Geschäfte, Content-Austausch etc.)
- Planung von Messepräsenzen und Organisation von Events (Themenfahrten, Kundenabende, Vorträge etc.)

Im Prinzip bist du das Gesicht der Abteilung nach außen. Du vernetzt uns, präsentierst das Produkt, bringst spannende Ideen mit, akquirierst neue Partner und setzt innovative Projekte um. Zur Seite steht dir ein Team an TexterInnen, GrafikerInnen, Content-ExpertInnen sowie Sales- und Projekt-Koordinatoren.

Das bringst du mit:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Sales- bzw. Marketing-Bereich
- Kenntnisse der Tourismusbranche sind von Vorteil, aber auch als Quereinsteiger bist du herzlich willkommen.
- Neugierige, offene und kreative Persönlichkeit mit großer Kontaktstärke und Durchsetzungsfähigkeit
- Bereitschaft zu Dienstreisen und zu Abend- und Wochenendeinsätzen
- Kommunizieren und Organisieren machst du mit links und hast Freude am Netzwerken.
- Du arbeitest sehr strukturiert, eigenständig und flexibel.
- Du sprichst sehr gut Deutsch und Englisch.

Dein Hintergrund kann gern vielfältig sein – wichtig ist deine Kontaktstärke. Du musst ein Gefühl dafür haben, wo es Potentiale für uns gibt und wie man potentielle Partner für eine Kooperation begeistert.

Unser Angebot:

- Eine spannende Tätigkeit in der Welt der touristischen Schifffahrt und der skandinavischen Reiseindustrie
- Eine große Spielwiese für Projekte in einem soliden und stabilen Unternehmen auf Expansionskurs
- Ein international geprägtes Sales- und Marketing-Team mit Humor, Leidenschaft und viel Spaß an der Arbeit
- Eine Vollzeitstelle (38,5 St./Woche) mit Gleitzeit sowie einer langfristigen Perspektive nach der angestrebten Entfristung
- Ein faires Gehalt inkl. 13. Monatsgehalt und Urlaubsgeld, Vergünstigungen bei Fahrreisen

Die Beschäftigung ist eine Planstelle – sie ist erstmal aus firmeninternen Gründen auf zwei Jahre befristet, jedoch wird eine zügige Entfristung angestrebt. Haben wir dein Interesse geweckt? Dann sende uns deine Unterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung. Für fachliche Fragen steht dir Benoît Surin, Passenger Services Manager, unter der Telefonnummer 0451-1507-574 zur Verfügung. Wir freuen uns auf dich!

Finnlines Deutschland GmbH

Personalabteilung
Einsiedelstraße 43-45
23554 Lübeck

bewerbungen.de@finnlines.com