

Global University Systems (GUS) ist ein internationales Netzwerk von Hochschuleinrichtungen, die durch eine gemeinsame Leidenschaft für erschwingliche, branchenrelevante Qualifikationen zusammengeführt werden. GUS bietet eine Vielzahl von Programmen an, darunter Bachelor- und Master-Studiengänge, Berufsausbildung, Englisch-Sprachkurse sowie Unternehmens- und Führungskräfteausbildung. Wenn sich jemand entscheidet, an einer unserer Institutionen zu studieren - ob auf dem Campus in Europa, Nordamerika oder sogar zu Hause - schließt er sich einem Netzwerk von 75.000 Studierenden weltweit an. Wir sind in einigen der größten Städte der Welt ansässig, mit Campussen in London, Birmingham und Manchester, auf der anderen Seite des Atlantiks in Toronto, Chicago und Vancouver; und auf der anderen Seite der Welt in Singapur, Deutschland und Israel.

In Deutschland gehören die UE University of Europe for Applied Sciences, die GISMA Wirtschaftshochschule in Berlin und Hannover, die Berlin School of Business and Innovation (BSBI), die private Berufsfachschule für Gestaltung (HTK academy) sowie die Service Gesellschaft GUS Germany GmbH zu Global University Systems. Unsere Fachhochschulen zeichnen sich durch besondere Praxisnähe, Internationalität, moderne Lehrinhalte und den persönlichen Umgang mit den Studierenden aus. Täglich tragen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit innovativen Ideen dazu bei, uns unseren Zielen - Qualität, Service, Internationalität und Wachstum - näher zu bringen. Unsere Studiengänge sind das Ergebnis des direkten Austausches zwischen unseren Professor*innen und Professoren, Mitarbeitenden und unseren Studierenden sowie der Nachfrage potenzieller Arbeitgeber.

Für unseren Standort in **Hannover** suchen wir ab sofort eine/einen

(Senior) Sales & Operation Manager B2B & B2C (m/w/d)

Vollzeit (40Std/Woche)

Als **(Senior) Sales & Operation Manager*in** teilst Du die Leidenschaft und Begeisterung für den Vertrieb und für Privathochschulen. Du führst überzeugend Beratungen bei Unternehmenskunden, bei Info-Webinaren und Events mit Studenten vor Ort begeisterst Du durch deine Leidenschaft. Du handelst eigenverantwortlich und fragst nicht jeden Morgen nach Deiner Agenda, Du bestimmst sie selbst. Wir suchen Macher:innen, keine Abwarter:innen. Wenn Du dynamisch gestalten willst, dann bewirb Dich jetzt!

Deine Aufgaben:

- Akquisition neuer B2B Unternehmenskunden, Führen von professionellen Vertriebsgesprächen
- Professionelle Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Eigenständiges Projektmanagement und Erstellen von Dokumentationen relevanter Kundeninformationen
- du begeisterst zukünftige Studenten von den innovativen Studiengängen und berätst sie vertrauensvoll
- Organisation und Durchführung unserer Informationsveranstaltungen und Messeauftritte direkt am Campus, in Deutschland und Online (auch am Abend und am Wochenende)

Dein Profil:

- Abgeschlossene Berufsausbildung und/oder Hochschulabschluss
- Praxiserfahrung im B2B-Vertrieb gesammelt und nachweisbare Erfolge im Bereich der Gewinnung von überregional agierenden Unternehmenskunden
- Deine Leidenschaft überzeugt junge Studieninteressierte
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Kenntnisse der MS-Office Programme (Word, Excel, PowerPoint, Teams)
- Anwenderkenntnisse im Umgang mit CRM-Systemen (Salesforce) wünschenswert
- Ein hohes Maß an Eigeninitiative, Organisationstalent und Empathie runden dein Profil ab

Unser Angebot:

- Eigenverantwortliches Arbeiten an herausfordernden und abwechslungsreichen Projekten
- Vertrauensbasierte Gleitzeitregelung (40 Stunden/Woche)
- Zentralgelegener Arbeitsplatz in der Innenstadt von Hannover
- Du bist unsere Frau / unser Mann in der Landeshauptstadt
- Du baust mit unserer Hilfe Dein Team, den Campus und die Studiengänge weiter auf
- **Deswegen sollst Du spätestens im Wintersemester 2024 die Gesamtverantwortung als Campus Manager übernehmen**
- Mindestens 30 Tage Urlaub
- Angebote zur Gesundheitsvor- und Nachsorge
- Verschiedene Online-Weiterbildungskurse, sowie online Kooperationsangebote
- Ein vielseitiges und interessantes Arbeitsumfeld mit internationalen Kolleg*innen und Kollegen

Interesse? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbungsunterlagen in deutscher oder englischer Sprache unter Angabe deines gewünschten Einkommens und möglichen Eintrittsdatums. Auf dem schnellsten Weg erreicht uns deine Bewerbung via E-Mail karriere@gusgermany.de.

Jetzt bewerben! <https://www.ue-germany.com/blog/career>

Dein Kontakt bei Fragen:

Horst-Friedrich Krause • Director Corporate Partnerships& dual Studies •
Horst-Friedrich.Krause@Gusgermany.de

Die Gus Germany GmbH setzt sich als Arbeitgeber für Chancengleichheit und die Unterstützung von Minderheiten ein und diskriminiert nicht aufgrund ethnischer Herkunft, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, sexueller Orientierung, geschlechtlicher Identität, nationaler Herkunft, Behinderung oder eines gesetzlich geschützten Status.