

Account Executive MICE (m/w/d)

Frankfurt am Main | Hybrid · Vollzeit · Berufseinstieg mit erster Erfahrung

Du liebst Events, Destinationen und den direkten Draht zu Menschen? Du willst nicht nur zuarbeiten, sondern eigene Kunden, eigene Projekte und eigene Ideen? Dann ist das hier Dein nächster Schritt.

GCE ist eine der führenden Repräsentanz- und Marketingagenturen für Destinationen, Tourismusorganisationen, Convention Bureaus und Hospitality-Marken im deutschsprachigen Markt. Als Teil von **Miles Partnership**, einer weltweit führenden Marketingagentur für Tourismusdestinationen, arbeiten wir täglich mit spannenden Marken aus aller Welt.

Für unser MICE-Team suchen wir eine:n **Account Executive**, die:der mit uns den deutschsprachigen Markt für unsere internationalen Kunden erschließt.

Deine Aufgaben

Sales & Business Development (ca. 30 %)

- Du identifizierst und sprichst für unsere Kunden Corporates, Eventagenturen, Incentive-Häuser, PCOs und Verbände an
- Du generierst und qualifizierst Leads, u. a. über LinkedIn- und Instagram-Kampagnen
- Du baust Deine eigene Pipeline auf und pflegst sie eigenständig
- Du begleitest Ausschreibungen (RFPs) und Bidding-Prozesse

Relationship Management (ca. 30 %)

- Du betreust ein eigenes Kundenportfolio und wirst zum vertrauten Ansprechpartner
- Du pflegst Kontakte zu Entscheider:innen bei Unternehmen, Agenturen und Verbänden
- Du bist auf Messen, Branchenevents und Networking-Formaten unterwegs

Marketing (ca. 20 %)

- Du wirkst an MICE-Marketingstrategien und Kampagnenplanung mit
- Du erstellst Content und erzählst die Geschichten unserer Destinationen und Leistungsträger
- Du hältst CRM und Daten sauber und aktuell

Projektmanagement (ca. 20 %)

- Du planst und realisierst Fam Trips, Roadshows, Workshops und Events
- Du behältst Budgets in Deinem Bereich im Blick
- Du koordinierst Partner und Dienstleister und hältst Deadlines zuverlässig ein

Das bringst Du mit

- **1–2 Jahre Berufserfahrung** im MICE-, Event-, Hotel- oder Tourismusumfeld – gern auch gesammelt in Praktika, Werkstudentenjobs oder einer Ausbildung
- Erste Berührungspunkte mit B2B-Vertrieb, Kundenbetreuung oder Account Management
- Idealerweise Einblicke in einem dieser Bereiche: Convention Bureau, Hotel Sales, DMC, Tourismusorganisation oder Eventagentur
- Lust darauf, aktiv auf Menschen zuzugehen, Beziehungen aufzubauen und zu verhandeln
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse; weitere Sprachen (v. a. Französisch oder Spanisch) sind ein Plus
- Organisationstalent, Eigeninitiative und ein Gespür für Trends und Chancen
- Kreativität für Eventkonzepte, Kampagnenideen und gutes Storytelling

Kein Muss: ein fertiges Netzwerk oder jahrelange Vertriebserfahrung. Das bauen wir gemeinsam auf – wichtiger ist uns Deine Neugier und Dein Antrieb.

Das erwartet Dich bei uns

- **Internationale Perspektive** – Zusammenarbeit mit renommierten Destinationen und Tourismusmarken aus Europa, Nordamerika und darüber hinaus, plus Zugang zum globalen Netzwerk von Miles Partnership
- **Verantwortung ab Tag eins** – eigene Projekte, eigene Kundenkontakte und echter Gestaltungsspielraum für Deine Ideen
- **Abwechslung statt Routine** – die Mischung aus Sales, Marketing, Networking und Projektmanagement
- **Entwicklung** – regelmäßiger Austausch mit internationalen Teams, Teilnahme an Fachmessen und kontinuierliche Weiterbildung in MICE, Destinationsmarketing und Business Development
- **Modernes Arbeiten** – flexibles und hybrides Arbeiten, kurze Entscheidungswege, offene Unternehmenskultur
- **Reisen & Networking** – nationale und internationale Messen, Site Inspections und Fam Trips in spannende Destinationen

Klingt nach Dir?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung – Lebenslauf reicht, ein Anschreiben ist kein Muss. Schreib uns gern kurz, warum Dich die MICE-Welt reizt.

 mail@gce-agency.com | Fragen vorab? Melde Dich direkt bei Tobias Bandara, Geschäftsführer

GCE steht für ein vielfältiges und inklusives Arbeitsumfeld. Wir freuen uns über Bewerbungen unabhängig von Herkunft, Geschlecht, Alter, Religion, Behinderung oder sexueller Identität.