



Die HR Group ist eine der am schnellsten wachsenden Hotelbetreibergesellschaften im deutschsprachigen Raum. Zu unserem Portfolio gehören derzeit über 190 Hotels in der Nähe von Messen und Flughäfen, sowie zentral gelegene Stadthotels und Hotels & Resorts in beliebten Ferienregionen.

Unser Hauptgeschäftsfeld besteht im Erwerb und Betrieb von Hotelimmobilien. Um unsere Wachstumsstrategie voranzutreiben, arbeiten wir eng mit etablierten Partnern wie Accor Hotels, Wyndham Hotels & Resorts, Dorint Hotels & Resorts, Radisson, Hyatt, Hilton, Marriott, IHG und H World International zusammen.

Mit über 31.000 Keys sind wir - HRG Hotels - eine der führenden Hotelbetreibergesellschaften in Zentraleuropa.

Zur Verstärkung unseres Teams, suchen wir dich ab: As of now als Regional Sales Manager / Area Sales Manager (m/w/d) South.

Arbeitsort: Munich

Anstellungsart: Full-time employee

Regional Sales Manager / Area Sales Manager (m/w/d) South

Jetzt Bewerben

Deine Aufgaben sind:

- Verantwortung für Umsatzsteigerung im Bereich der HRG Hotels in der Region Bayern

- Gezielte Neukundenakquise in den Segmenten Corporate, MICE oder Leisure für unsere Hotels in der Region
- Pflege von Key Accounts und Bestandskunden auf regionaler Ebene
- Planung und Durchführung von Hausführungen und aktiver Verkauf per Telefon
- Teilnahme an Roadshows, Sales Trips und Branchenmessen
- Organisation und Durchführung von Verkaufsaktivitäten zur Steigerung des Absatzes
- Unterstützung der Sales Teams auf lokaler und überregionaler Ebene
- Erstellung von detaillierten Sales Reports und kundenbezogenen Informationen für das HRG Sales Management
- Ausarbeitung von kundenorientierten Verkaufsstrategien und regelmäßigen Kundenupdates

Dein Profil, mit dem du uns begeisterst:

- Abgeschlossene Ausbildung in der Hotellerie oder Tourismusbranche
- Fundierte Berufserfahrung im Vertrieb der internationalen gehobenen Hotellerie
- Ausgezeichnete Kundenkontakte und Marktkenntnisse, vorzugsweise in Deutschland
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- Entscheidungsfähigkeit und Verhandlungsstärke
- Ziel- und leistungsorientiert
- Reisebereitschaft
- Erfahrungen im B2B-Vertrieb und mit CRM-Systemen

Was wir dir bieten:

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag
- Dynamische Urlaubsstaffelung + 24.12 & 31.12 on Top frei
- Einen extra freien Tag in deinem Geburtsmonat
- Steuerfreier Sachbezug in Höhe von 50,-€
- Staffrate auf Übernachtungen und F&B Leistungen in über 190 HR Group Hotels
Family & Friends Rate
- Zuschuss zum Jobticket
- Persönliche sowie berufliche Weiterentwicklungsprogramme

- Gleitzeit in Verbindung mit digitaler Zeiterfassung
- Zusätzliche Krankenversicherung
- Prämie für Mitarbeiterempfehlungen
- Regelmäßige Social Events
- Cross Exploration - in einem Corporate Office oder Hotel arbeiten
- Grenzenloses Shopperlebnis - "Corporate Benefits" & "Benefits.me"

Und viele weitere Benefits ...

Wir freuen uns auf dich und deine Bewerbung!

Jetzt bewerben!



Kontakt

HRG Hospitality B.V. & Co. KG

Hauptstraße 66

12159 Berlin

Deutschland

Ansprechpartner: Dario Fosca



HR Group

HRG Employment Services

Hauptstraße 66 · 12159 Berlin

Erfahre Näheres über uns: HRG Hotels GmbH auf <https://www.hrg-hotels.com/karriere>.