



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 (Senior) Cluster Revenue Manager (m/w/d).

Arbeitsort: Munich

Anstellungsart: Full-time employee

(Senior) Cluster Revenue Manager (m/w/d)

Jetzt Bewerben

Deine Aufgaben sind:

- Verantwortung für die Betreuung und kontinuierliche Optimierung der Revenue-Strategien in einem Cluster von 3-5 Hotels

- Entwicklung und Implementierung von Revenue Management- und Preisstrategien zur Maximierung der Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit der Hotels
- Durchführung von Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtungen, um Umsatzpotenziale zu erkennen und auszuschöpfen
- Enge Zusammenarbeit mit den General Managern zur Entwicklung und Umsetzung umfassender Revenue-Management-Strategien zur Profitmaximierung
- Maximierung der RevPAR-Penetration (RGI)
- Kooperation mit den Vertriebs- und Marketingteams zur Erstellung und Umsetzung effektiver Preisstrategien und Umsatzsteigerungsmaßnahmen
- Kontinuierliche Überwachung der Wettbewerberpreise und Marktbedingungen zur Anpassung der eigenen Preisstrategien
- Einsatz von Revenue Management- und Analysetools zur Erstellung von Nachfrageprognosen und Jahresbudgets
- Zusammenarbeit mit dem eCommerce-Team zur Entwicklung und Optimierung der Online-Vertriebsstrategie und -kanäle der Hotels

Dein Profil, mit dem du uns begeisterst:

- Einen Bachelor-Abschluss in Revenue Management, Hotelmanagement, oder Wirtschaftswissenschaften (kein Muss)
- Mehrjährige Erfahrung im Revenue Management, idealerweise in der Hotellerie
- Analytische, strukturierte Arbeitsweise
- Fähigkeit, auch komplexe Daten zu interpretieren und strategische Entscheidungen abzuleiten
- Ergebnisorientiertes Mindset mit klarem Fokus auf der Erreichung von Umsatzzielen
- Ausgeprägte verbale und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten
- Erfahrung im Umgang mit MS Office, insbesondere gute Excel-Kenntnisse
- Teamgeist und Aufgeschlossenheit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu reisen

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>.