



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 Director of Revenue Management (m/w/d).

Arbeitsort: Stuttgart

Anstellungsart: Full-time employee

Regional Director of Revenue Management (m/w/d)

Jetzt Bewerben

Deine Aufgaben sind:

Ein Regional Director of Revenue Management ist eine strategische Führungskraft, die umsatzsteigernde Strategien für eine bestimmte Region innerhalb des Unternehmens entwickelt und umsetzt. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Marktanalyse, Preisgestaltung, Bestandsverwaltung und

Prognosen, um die Rentabilität und den Marktanteil zu maximieren. Zu den wichtigsten Eigenschaften zählen ausgeprägte analytische Fähigkeiten, Führungsqualitäten, hervorragende Kommunikationsfähigkeiten und Fachkenntnisse im Bereich Revenue-Management-Software. Zu den Aufgaben gehören die Betreuung von Umsatzteams, die Zusammenarbeit mit Stakeholdern und die Sicherstellung der Einhaltung von Unternehmensrichtlinien.

- Verantwortung aller revenue-relevanten Themen für unsere Hotels in Deutschland; in enger Zusammenarbeit mit dem VP Revenue Management
- Zusammenarbeit mit Interessenvertretern aus allen Hotels, um optimale Geschäftsergebnisse für alle Hotels in der Subregion zu gewährleisten
- Teilnahme an allen wöchentlichen Umsatz-, Gruppen- und sonstigen Besprechungen, um optimale Geschäftsergebnisse für alle Hotels in der Subregion zu gewährleisten
- Unterstützung aller Hotels bei der Planung und Durchführung der täglichen Preis- und Verfügbarkeitsstrategien, je nach Bedarf
- Aktive Beteiligung an der Erstellung des Jahresbudgets der Hotels und Unterstützung bei der Erstellung, Aktualisierung und Bewertung des Verkaufs- und Marketingplans der Hotels
- Festlegung und effektive Kommunikation der Preisstrategie der Hotels für die einzelnen Marktsegmente unter Berücksichtigung von Marktinformationen, Kaufmustern und vorher festgelegten saisonalen Schwankungen
- Kontinuierliche Manipulation von Verfügbarkeit und Raten bei gleichzeitiger Sicherstellung der Parität über alle Vertriebskanäle hinweg
- Einführung zusätzlicher Einnahmequellen, um die Gesamteinnahmen der Hotels zu maximieren
- Bereitstellung von Leistungsanalysen für das Verkaufsteam über die leistungsstärksten Kunden, um so die erforderlichen Analysen zur Unterstützung der Preisgestaltung und der Neuvergabe von Verträgen zu erstellen
- Gewährleistung der optimalen Nutzung und Messung der Leistung aller Vertriebskanäle, um sicherzustellen, dass ein angemessener Marktanteil erreicht, wenn nicht sogar übertroffen wird
- Verantwortlich für die Erzielung maximaler Einnahmen über die Buchungskanäle der bevorzugten Marke durch Anwendung einer angemessenen Preisgestaltung und Bestandsverwaltung

Dein Profil, mit dem du uns begeisterst:

- Einen Bachelor-Abschluss in Revenue Management, Hotelmanagement oder Wirtschaftswissenschaften (MBA ist von Vorteil)
- Mehrjährige Erfahrung im Revenue Management / Yield Management, idealerweise in der Hotellerie
- Ausgeprägte Führungs- und Personalmanagementfähigkeiten, um ein vielfältiges, funktionsübergreifendes Team zu inspirieren und zu leiten

- Außergewöhnliches strategisches Denken und Problemlösungsfähigkeiten mit einer ergebnisorientierten Denkweise
- Fundierte Kenntnisse in den Bereichen Revenue Management, Datenanalyse und KPIs
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau - schriftlich und mündlich
- 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
- 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

 Über WhatsApp bewerben



HR Group

HRG Employment Services

Hauptstraße 66 · 12159 Berlin

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