



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 (m/w/d) Süd-West.

Arbeitsort: Frankfurt

Anstellungsart: Full-time employee

Regional Director of Revenue (m/w/d) Süd-West

[Jetzt Bewerben](#)

Deine Aufgaben sind:

- Überwachung der Umsetzung der festgelegten Umsatz- und Preisstrategien
- Verfolgung der Ergebnisse, um frühzeitig notwendige Änderungen dieser Strategien zu ermitteln

- Gewährleistung der optimalen Nutzung und Messung der Leistung aller Vertriebskanäle, um sicherzustellen, dass ein angemessener Marktanteil erreicht oder sogar übertroffen wird, z. B. CRS, OTAs, GDS, Brand.com, Reiseveranstalter
- Überprüfung und Genehmigung der monatlichen Prognosen in Ihrer Region vor der Einreichung
- Aktive Beteiligung an der Erstellung des Jahresbudgets des Hotels und Unterstützung bei der Erstellung, Aktualisierung und Bewertung des Verkaufs- und Marketingplans des Hotels
- Sicherstellung der Einhaltung der Prozesse und Verfahren der Marke, der Region und der Eigentümergesellschaft in Bezug auf das Revenue Management
- Unterstützung des Vertriebs- und Marketingteams bei der Ausarbeitung von Marketingkampagnen, um sicherzustellen, dass die Hotels die richtige Zielgruppe erreichen
- Zusammenarbeit mit dem Corporate Marketing, um sicherzustellen, dass alle Werbemaßnahmen/Programme vollständig verstanden werden und für das Unternehmen geeignet sind
- Anleitung und Betreuung der Senior und Junior Cluster Revenue Manager

Dein Profil, mit dem du uns begeisterst:

- Mindestens 7 Jahre Erfahrung im Hotel Revenue Management, davon mindestens 3 Jahre in einer Cluster- oder Multi-Property-Position
- Ausgeprägte Kenntnisse in den Bereichen Preisstrategie, Prognosen und Vertrieb
- Praktische Erfahrung mit RMS (z. B. IDeaS, Duetto), PMS und Channel-Management-Tools
- Nachgewiesene Erfolge bei der Maximierung des RevPAR und des Gesamtumsatzes
- Erfahrung in der funktionsübergreifenden Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing und Operations
- Erfahrung in Marken- oder gehobener Hotellerie bevorzugt

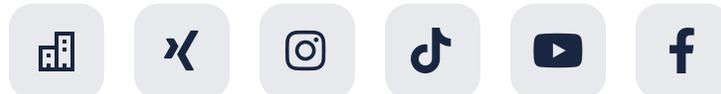
Was wir dir bieten:

- 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>.