



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 Cluster Director of Sales (m/w/d) Bremen / Hamburg.

Arbeitsort: Bremen

Anstellungsart: Full-time employee

Cluster Director of Sales (m/w/d) Bremen / Hamburg

Jetzt Bewerben

Deine Aufgaben sind:

- Leitung, Coaching und Weiterentwicklung eines Teams von regionalen Vertriebsleiter:innen zur Erreichung der Umsatzziele des gesamten Clusters

- Festlegung klarer Vertriebsziele und KPIs im Einklang mit den regionalen und unternehmensweiten Strategien
- Förderung einer kooperativen, leistungsorientierten und engagierten Vertriebskultur im gesamten Cluster
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien auf Cluster-Ebene, die an die jeweilige lokale Marktdynamik angepasst sind
- Überwachung zentraler Leistungskennzahlen und kontinuierliche Anpassung der Taktiken zur Optimierung der Umsatzgenerierung
- Sicherstellung einer einheitlichen Umsetzung kommerzieller und vertrieblicher Aktionspläne in allen Hotels des Clusters
- Analyse von Markttrends, Wettbewerbsaktivitäten und Kundendaten zur Identifikation neuer Wachstumschancen
- Vorantreiben der Neukundenakquise sowie Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen innerhalb und außerhalb des Clusters
- Enge Zusammenarbeit mit zentralen Vertriebsteams (z. B. MICE, Leisure, Airlines) zur Nutzung regionenübergreifender Geschäftsmöglichkeiten
- Funktion als zentrale Vertriebsschnittstelle für die General Manager der Hotels im Cluster
- Aufbau und Pflege enger Beziehungen zu Markenpartnern und Eigentümergruppen
- Gewährleistung der Übereinstimmung aller Vertriebsaktivitäten mit Markenstandards und operativen Zielsetzungen
- Überwachung der Nutzung von CRM-Tools (z. B. Cendyn) und Business-Intelligence-Plattformen zur effektiven Verwaltung von Kundenkonten und zur Leistungsanalyse
- Verantwortung für präzise Berichterstattung und Umsatzprognosen im Cluster
- Unterstützung des Regional Director of Sales Operations durch Analysen, Reportings und strategische Empfehlungen
- Mitwirkung an der Budgetplanung sowie Sicherstellung der Zielerreichung im Vertrieb
- Organisation und Leitung regelmäßiger Vertriebsmeetings, Schulungen und Leistungsbeurteilungen
- Vertretung des Clusters in regionalen und nationalen Vertriebsforen zur Stärkung der Markenpräsenz und Netzwerkpflge

Dein Profil, mit dem du uns begeisterst:

- Bachelor- oder Master-Abschluss in Marketing, Management, Betriebswirtschaft, Gastgewerbe oder eine gleichwertige Kombination aus Ausbildung und Berufserfahrung

- Nachgewiesene Erfahrung (min. 2 Jahre) in einer strategischen, strukturierten, analytischen Vertriebsfunktion – vorzugsweise im Gastgewerbe, in der Reisebranche oder in einer dienstleistungsorientierten Branche
- Fundierte Kenntnisse der hotelspezifischen Kennzahlen und Leistungsindikatoren
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit funktionsübergreifenden Teams und hochrangigen Stakeholdern in einem internationalen Umfeld
- Fortgeschrittene analytische Fähigkeiten mit Kenntnissen in Tools wie Power BI, Excel und CRMs
- Revenue Intelligence & Verhandlungsgeschick

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

 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>.