

Senior Key Account Manager DACH

Über Royal Caribbean Cruises Ltd.

Royal Caribbean Cruises Ltd. (NYSE/OSE: RCL) ist ein internationales Kreuzfahrtunternehmen, das die vier globalen Kreuzfahrtmarken Royal Caribbean International, Celebrity Cruises, Azamara Club Cruises und Silversea Cruises führt. Darüber hinaus ist Royal Caribbean Cruises Ltd. mit 50 Prozent an TUI Cruises und mit einem Anteil von 49 Prozent an Pullmantur Cruceros beteiligt. Gemeinsam werden insgesamt 61 Schiffe betrieben, 15 weitere sind bereits in Auftrag gegeben. Weltweit werden zahlreiche Destinationen auf allen sieben Kontinenten angesteuert. Weitere Informationen unter www.rclcorporate.com.

Für unsere Marken Royal Caribbean International, Celebrity Cruises, Azamara Cruises suchen wir zum nächst möglichen Eintrittstermin eine Kollegin oder einen Kollegen für den Bereich Senior Key Account Management

Aufgaben:

- Ansprechpartner für die Kreuzfahrtreedereien Royal Caribbean International, Celebrity Cruises und Azamara Cruises.
- Berichterstattung an den Leiter des Key Account Management Deutschland
- Stellvertreter des Leiters des Key Account Managements
- Verantwortlich für bestehende Key Accounts und deren positiver geschäftlicher Weiterentwicklung
- Identifizierung und Entwicklung neuer Key Accounts
- Erstellung und Kommunikation von Vertriebs- und Produktinhalten
- Verhandlung und Erstellung von Vereinbarungen
- Festlegung und Erstellung von Verträgen, Zielen und Plänen bei gleichzeitiger Überwachung und Kommunikation der Ergebnisse
- Koordination aller Vertriebsaktivitäten
- Verantwortlich für die Sicherstellung einer effektiven Verwendung und Verwaltung des zugewiesenen Budgets in Absprache mit dem Leiter Key Account Management oder Head of Sales Manager unter der Berücksichtigung des ROI in Verbindung mit den kommerziellen Geschäftsbedingungen.
- Steuerung der Vertriebsaktivitäten und Überwachung der geschäftlichen Entwicklung
- Kontrolle der Ausgaben der Abteilung zur Bestätigung der Budgetvorgaben
- Marktbeobachtung und Berichterstattung über aktuelle Trends und Entwicklungen
- Analyse und Wettbewerbsbewertungen (Preise, Provisionsstruktur, Vertriebsaktivitäten).



- Teilnahme auf Messen, Konferenzen, Workshops und Meetings.
- Empfehlung von jährlichen Kooperations- und Vertriebsbudgets zur Umsetzung des Marketing Plans.
- Sicherstellung einer optimalen Kommunikation und Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen
- Bereitstellung eines monatlichen Sales Performance Reports, der das Passagieraufkommen, die laufenden Aktivitäten, die Marktübersicht, die Rentabilität pro Key Account und die Entwicklung der verantwortlichen Key Accounts darstellt.
- Organisation und Durchführung von Seminarreisen, Schulungen.

KENNTNISSE UND FÄHIGKEITEN:

- Abgeschlossene touristische Ausbildung
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im touristischen Vertrieb gerne aus dem Kreuzfahrtgeschäft
- Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Gutes Zahlenverständnis und analytisches Denkvermögen
- Sehr gute Kenntnisse der MS-Office Programme PowerPoint-, Excel- und Word
- Dienstleistungs- und zielorientierte Arbeitsweise
- Bereit für hohe Belastung und flexiblen Arbeitszeiten
- Eigenverantwortliche Arbeitsweise und Teamorientierung

WIR BIETEN:

- Sie arbeiten in unserem Deutschen Team, welches von der Europäischen Zentrale gemanagt wird. Wir bieten standardmäßigen Leistungen mit 28 Tagen Urlaub. Sie betreuen die Kunden von Ihrem Home Office aus und im persönlichen Kontakt direkt vor Ort. Sämtliche Technik wie Laptop, I-Pad, Drucker etc. werden von der Firma gestellt. Außerdem beinhaltet die Position einen Firmenwagen, welcher auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht.
- Es ist die Politik des Unternehmens, qualifizierte Kandidaten ohne Diskriminierung oder Belästigung aufgrund von Rasse, Hautfarbe, Religion, Geschlecht, Alter, nationaler Herkunft, Behinderung, sexueller Orientierung, Sexualität, geschlechtsspezifischer Identität oder Ausdruck, Familienstand oder anderen gesetzlich geschützten Merkmalen gleichberechtigt zu beschäftigen und zu fördern. RCL und jede ihrer Tochtergesellschaften verbieten und tolerieren keine Diskriminierung oder Belästigung.

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen in englischer und deutscher Sprache an:
 Clara Xargayo de Haro - claraxargayo@rccl.com