



ADVERT

SALES & MARKETING MANAGER (m/w/d)

The Lux Collective sucht einen SALES & MARKETING MANAGER (m/w/d) für die Betreuung der folgenden Märkte: Deutschland, Österreich, Schweiz, Osteuropa und Baltikum (Hauptsitz in Deutschland).

ANFORDERUNGEN:

- Erreichen der Verkaufsziele in den ihm/ihr zugewiesenen Märkten
- Die Marken von The Lux Collective zu repräsentieren und zu fördern und gleichzeitig den Kontakt zu den Handelspartnern und den Märkten durch Kundenbeziehungsmanagement zu pflegen
- Erstellung des Vertriebs- und Marketingplans mit den Handelspartnern in Übereinstimmung mit der Vertriebs- und Marketingstrategie
- Sicherstellen, dass die zugewiesenen Verkaufs- und Marketingpläne umgesetzt, überwacht und effektiv sind
- Beitrag zur Maximierung der Verkaufschancen durch angemessene Verkaufsförderungsmaßnahmen und andere geeignete kommerzielle Initiativen
- Zusammenarbeit mit dem Vertriebs- und Marketingteam des regionalen Hauptsitzes bei der Umsetzung von Strategien
- Führen und Aktualisieren von Verkaufsunterlagen unter Verwendung des Verkaufssystems nach Bedarf

QUALIFIKATIONEN:

- Mindestens Mittlere Reife oder gleichwertige Qualifikation
- Hochschulabschluss in den Bereichen Vertrieb, Marketing oder betriebswirtschaftliche Fachrichtung von einer anerkannten Einrichtung oder gleichwertige Qualifikationen

BISHERIGER LEBENS LAUF:

- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Verkauf und/oder Marketing im Gastgewerbe auf Führungsebene

SONSTIGE ANFORDERUNGENEN

- ein hohes Maß an Integrität und Vertraulichkeit
- Leidenschaft für Service
- Kreativ und innovativ
- Hervorragende Fähigkeiten im Umgang mit Kunden
- Hervorragende nachgewiesene Verkaufsfähigkeiten
- Ausgezeichneter kaufmännischer Scharfsinn
- Hervorragender Aufbau von Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen
- Ausgezeichnete Kenntnisse in strategischer Planung und Ausführung, Vertragsabschluss, Verhandlung und Management
- Ausgezeichnete Kenntnisse in der Strukturierung von Zielen und Umsatzerwartungen
- Ausgeprägte zwischenmenschliche Fähigkeiten, Organisationstalent, Zeitmanagement und analytische Fähigkeiten.
- Fähigkeit, selbstständig und in einem kleinen Team zu arbeiten
- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten in deutscher und englischer Sprache.
- Bereitschaft zur Arbeit zu unterschiedlichen Zeiten, an Wochenenden und Feiertagen
- Ein gültiger Führerschein
- Ein sauberes Führungszeugnis ist ein Muss

Wenn Sie die Erfahrung, die Qualifikationen und die Leidenschaft haben, bewerben Sie sich bitte streng vertraulich, indem Sie Ihr Bewerbungsschreiben und Ihren vollständigen Lebenslauf an Jenny Canta, Head of Sales & Marketing, per E-Mail an jenny.canta@theluxcollective.com senden. Sie können sich auch online auf LUX* Careers, www.facebook.com/luxcareers oder auf unserer Website www.luxresorts.com oder LinkedIn, www.linkedin.com/company-beta/2637165, bewerben.

**THE LUX
COLLECTIVE**