

FAP-ManagementPartner – eine Unternehmung der Selective-Partners – führend innerhalb der deutschen Reiseindustrie, bieten attraktive Positionen sowie sichere Arbeitsplätze bei unserem Mandaten, einem etablierten und innovativen Reiseveranstalter in Süddeutschland.

## „Produktmanager (m/w/d)“

### Aufgaben:

- Entwicklung, Einkauf und Kalkulation von Pauschlangeboten
- Einkauf touristischer Leistungen und Vertragsverhandlungen
- Wettbewerbsanalyse und daraus resultierende ertragsorientierte Kalkulation
- Weiterentwicklung der Angebotspalette
- Marktbeobachtung, Preissteuerung, Nachverhandlungen
- Kontrolle der Buchungsentwicklung

### Anforderungen:

- Abgeschlossene Berufsausbildung in der Touristik und/ oder touristisches Studium
- Gerne auch als Quereinsteiger/-in aus dem Reisebüro
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicheres Auftreten, Verhandlungs- und Organisationsgeschick
- Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Technikaffinität

Die Position stellt einen geeigneten Wechsel von einem Reisebüro zum Reiseveranstalter dar und ist ideal für Reisebüroexpedienten, die sich auf ihrem weiteren Werdegang weiterentwickeln möchten.

## „Key Account Manager Hotelbettenbanken (m/w/d)“

### Aufgaben:

- Betreuung der Hotelbettenbanken als Hauptansprechpartner für kommerzielle Angelegenheiten
- Überwachung der Buchungen und Umsatzzahlen der Bettenbanken, Analyse von Trends und Ableitung von Maßnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung und verschiedenen Vertriebspartnern, um Marketingaktionen und Kampagnen zu planen und umzusetzen
- Nutzung und Beherrschung technischer Programme wie ICMP, Player-Hub-Technologie von Peakwork, BenchView (Pricing Tool) und Microsoft Office zur effektiven Durchführung der täglichen Aufgaben
- Fehlerbehebung, Prozessoptimierung und professioneller Umgang mit webbasierten Technologien, um einen reibungslosen Ablauf sicherzustellen

### Anforderungen:

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Tourismus, oder einer ähnlichen Fachrichtung
- Erfahrung im Account Management, idealerweise im Bereich Hotelbettenbanken oder im Tourismussektor
- Exzellente Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie ein souveränes Auftreten im Umgang mit externen Partnern
- Fähigkeit, komplexe technische Programme effizient zu nutzen und Problemlösungen zu entwickeln
- Eigenständige, strukturierte und ergebnisorientiert Arbeitsweise sowie hohe Belastbarkeit in einem dynamischen Umfeld
- Gute Englischkenntnisse sind Grundvoraussetzung

## Unser Klient

ist ein innovativer Dynamic Packaging Veranstalter, der sich zum Marktführer für Städtereisen und für die Destination Balearen etabliert hat. Daneben betreibt unser Klient weitere lukrative Geschäftsfelder die unabhängig von wirtschaftlichen Entwicklungen sind. Somit bietet die Unternehmensgruppe ein hohes Maß an Sicherheit. Als Generalist wird auf dem Online-Reiseportal des Unternehmens ein vielfältiges Angebotsspektrum für die unterschiedlichsten Zielgruppen und Reisesegmente geboten. Zum Portfolio unseres Klienten zählt eine ausgesprochen exklusive Markenvielfalt. Seit vielen Jahren wird das Unternehmen in der Branche geschätzt für seine kundenindividuelle Lösungen und die problemlose Abwicklung von mehreren Tausend Reisen pro Jahr.

Durch das moderne Geschäftsmodell ist ein spannendes Arbeitsumfeld abseits der klassischen Reiseveranstaltung geboten. Dank der einzigartigen Marktpositionierung in der deutschen Touristik verzeichnet das aufstrebende Unternehmen ein stetig profitables Wachstum und bietet damit einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz am Puls der Zeit.

### Die Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber

- ✓ Flexible Arbeitszeiten sowie Home Office
- ✓ 28 Tage Urlaub
- ✓ Moderner Arbeitsplatz mit höhenverstellbaren Tischen und neuester Technik
- ✓ Arbeitsplatz im Zentrum der Stadt mit hellen Büroflächen
- ✓ Gutes Arbeitsklima sowie flache Hierarchien mit kurzen und schnellen Entscheidungswegen
- ✓ Großer Gestaltungsspielraum innerhalb des Arbeitsgebiets
- ✓ Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- ✓ Zusatzleistungen wie Mitarbeiterabbatt für Reisen, kostenloser Fitness-Raum, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Essenszuschüsse und kostenlose Getränke

Aus Gründen der Diskretion in diesem frühen Stadium der Suche wird das Unternehmen erst zu einem späteren Zeitpunkt genannt.

Das Management unseres Mandanten hat uns exklusiv beauftragt. Dabei dürfen die Interessenten absolute Vertraulichkeit hinsichtlich Ihrer Person und Unterlagen voraussetzen.

### Ihr Kontakt

**Frank Aepfelbach** (Geschäftsführung)

**Mail:** [Aepfelbach@Selective-Partners.de](mailto:Aepfelbach@Selective-Partners.de)

**Lina Moder** (Projekt- und Recruitingmanagerin)

**Mail:** [Moder@Selective-Partners.de](mailto:Moder@Selective-Partners.de)

**Tel.:** +49 7472 – 988 18 33

**Besucheradresse:** Schuhstraße 1, 72108 Rottenburg / Tübingen

**Verwaltungssitz:** Weitingen Mühle 4, 72184 Eutingen