Tourismus Account Manager Sales (20 bzw. 40 Std./Woche)

Herget Representation & Networking GmbH ist eine Repräsentanz für Hotels und DMCs deren Partner im weltweiten Luxussegment liegen. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab 15.06./01.07.2024

Account Manager Sales (w/m/d)

Unbefristetes Angestelltenverhältnis

Aufgabenschwerpunkte:

- Sales für unsere Hotelpartner im B2B Bereich Leisure und somit das Generieren von profitablem Umsatzwachstum bei Bestands- und Neukunden
- Akquise, Koordination und Durchführung von Marketing Aktivitäten
- Operative Aufgaben innerhalb der täglichen Zusammenarbeit mit dem Hotelpartner
- Reisebürobetreuung (Schulungen vor Ort) in DACH
- Selbstständige Reiseplanung & Abwicklung
- Organisation, Teilnahme & Präsentation bei Messen, Abendveranstaltungen, Roadshows
- Unterstützend Betreuung der Social Media Kanäle: Facebook & Instagram
- Back-Office Arbeit wie Mithilfe bei Terminkoordination, Erfassung der Monatsberichte in englischer Sprache

Anforderungsprofil:

- Abgeschlossene Ausbildung in der Touristik und/oder im Hotelgewerbe und/oder betriebswirtschaftliches Studium mit touristischem Schwerpunkt
- 3 jährige Berufserfahrung in Verkauf und/oder Kundenbetreuung (erforderlich)
- Quereinsteiger mit ähnlichen Erfahrungen ggfs. als Junior Manager willkommen
- Gute Kenntnisse der MS-Office Produkte
- Organisationsgeschick, Kommunikationsstärke und eine zielorientierte, strukturierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft
- Führerschein der Klasse B

Unsere Pluspunkte:

- 2 Tage die Woche Homeoffice möglich
- Flexible Arbeitszeiten
- Parkplätze verfügbar

Detailliertere Informationen über uns und unsere Partner erhalten Sie unter www.hr-n.com. Wir freuen uns auf die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen, einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung, ausschließlich per E-Mail an: petra.schickling@hr-n.com. Bitte haben Sie Verständnis, dass Bewerbungsunterlagen unsererseits nicht auf dem Postweg zurück gesandt werden können.