

Director of Sales (m/w/d)

In unseren drei Hotels orientieren wir uns an den Bedürfnissen unserer standortspezifischen Zielgruppen- vom Aktivurlauber im Thüringer Wald bis zu Städte-/ und Kulturreisenden in Berlin und Potsdam.

Ihre Verantwortung umfasst die Neukundengewinnung und Kundenentwicklung für unsere drei individuellen Hotels. Das Hauptaugenmerk Ihrer Sales-Aktivitäten richten Sie auf das designorientierte KPM Hotel & Residences in Berlin, das gleichzeitig Ihr neuer Dienstsitz ist. Daneben betreuen Sie auch das Boutique-Hotel am Brandenburger Tor in Potsdam sowie das traditionsreiche Tagungs-, Business- und Kurzurlaubshotel mit Privatbrauerei, das Hotelpark Stadtbrauerei Arnstadt in Thüringen.

Messen Sie sich am liebsten an hohen Ansprüchen? Sind Sie erst dann zufrieden, wenn es auch alle Kunden und Ihre Kolleg*innen sind?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung als **Director of Sales (m/w/d)** ab sofort oder nach Vereinbarung.

Ihre wichtigsten Aufgaben sind:

- Sie entwickeln Strategien zur Identifikation und Akquisition potenzieller Kunden, setzen diese selbstständig um und dokumentieren Ihre Ergebnisse.
- Sie betreuen die wichtigsten Bestandskunden aus den Segmenten Business Travel, MICE und touristische Veranstalter und legen einen zum Umsatzvolumen passenden Betreuungsplan fest, den Sie selbstständig umsetzen.
- Sie kennen vor allem den Markt in Berlin und identifizieren die Unternehmen oder Organisationen, mit denen wir eine Geschäftsbeziehung suchen sollten. Sie planen die passende Akquisitionsstrategie und setzen diese selbstständig um.
- Akquirieren neuer Vertragspartner im Bereich Longstay.
- Sie stellen sicher, dass unsere besten Kunden Sie als ersten Ansprechpartner kennen und schätzen. Sie schließen Vereinbarungen und Verträge und überwachen das daraus resultierende Buchungsvolumen.

Sie passen besonders gut zu uns, wenn Sie Folgendes mitbringen

- Berufserfahrung im Hotelverkauf vorzugsweise am Berliner Markt in der gehobenen Hotellerie.
- Sie verfügen über einen hohen Qualitätsanspruch.
- Sie kennen die Entscheider für Geschäftsreisen (vor allem für den Berliner Hotelmarkt) und haben idealerweise Erfahrung im Longstay Bereich.
- Sie zeichnen sich durch eine engagierte und selbständige Arbeitsweise aus.
- Teamfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein sind für Sie selbstverständlich.
- Empathie, Kreativität und Zielorientierung zeichnen Sie aus.
- Sie haben Spaß daran, messbare Ergebnisse zu erzielen und Sie arbeiten gern selbstmotiviert und eigenständig.
- Verhandlungsgeschick, Verkaufsleidenschaft und Zielstrebigkeit zählen zu Ihren herausragenden Fähigkeiten.
- Sehr gute Kommunikations- und Umgangsformen.
- Reisebereitschaft.
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS Office Anwendungen.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Erfahrung im Umgang mit RFP Prozessen.

Freuen Sie sich auf:

- Umfangreiche Einarbeitung in das Hotel-Portfolio.
- Ein für Innovationen und Ideen offenes Arbeitsumfeld. Bringen Sie sich mit Ihren persönlichen Ideen und Erfahrungen ein.
- Vergütung mit Erfolgsbeteiligung
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege.
- Moderne Arbeitsbedingungen und Arbeitsplatz.
- ÖPNV-Ticket (Tarfbereich AB)
- kostenfreie Verpflegung (Frühstück, Mittag oder Abendessen)
- Urban Sports M-Mitgliedschaft
- regelmäßige externe Weiterbildungen
- regelmäßige interne Schulungen
- perfekte Anbindung an den S-Bahnhof Tiergarten
- 10 Complimentary Nächte im Hotel für Freunde & Familie
- Family & Friends-Raten im Hotel
- Direktes Feedback und persönliche Karriereplanung

Werden Sie Teil unseres dynamischen Teams und unserer Erfolgsgeschichte! Wir pflegen einen Spirit, bei dem der Mensch im Mittelpunkt steht. Sind sie bereit für #nextlevelhospitality?

Dann freuen wir uns auf die Zusendung Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe eines möglichen Eintrittstermins und Gehaltsvorstellungen bevorzugt per E-Mail.

KPM Hotel & Residences Berlin

Englische Straße 6

10587Berlin

pia.muth@kpmhotel.de

www.kpmhotel.de