



Die Grand City Hotels GmbH ist eine internationale Managementgesellschaft für Hotels und Resorts in Deutschland und den Niederlanden. Unser Firmensitz ist in Berlin. Wir betreiben Häuser der Marken Steigenberger, Ramada, Holiday Inn, Intercity, Comfort, Quality Hotels & Suites, Mercure, Ibis und Best Western, die das ganze Spektrum an Möglichkeiten für Freizeit, Geschäftstermin oder Event bieten – von preiswert bis luxuriös. Mit effektiver Planung, professionellem Management und leidenschaftlichen Teams ermöglichen wir optimalen Service für unsere Kunden und geben unseren Investoren und Geschäftspartnern eine Erfolgsgarantie.

www.grandcityhotels.com

Junior Sales Manager m/w

mit Aufstiegschance zum Sales Manager m/w
im Rahmen unserer 2-jährigen Junior Sales Akademie

Sie haben eine Ausbildung in der Hotellerie und/oder Gastronomie erfolgreich abgeschlossen und erste Berufserfahrung? Oder Sie suchen den Berufseinstieg?

Dann bieten wir Ihnen die Chance, sich unter Anleitung erfahrener Sales-Profis als Junior Sales Manager m/w zu qualifizieren. Ihr nächster Karriereschritt ist die Position Sales Manager m/w.

Das sind Ihre Aufgaben:

Sie betreuen und akquirieren Neukunden in definierten PLZ-Gebieten in enger Zusammenarbeit mit einem Regional Sales Manager | Sie führen Preis- und Vertragsverhandlungen | Sie organisieren und realisieren Hotel-Hausführungen | Sie wirken mit bei der Erstellung von Präsentationen, Verkaufsfahrten und Marketingaktionen sowie von Mitbewerberanalysen und Statistiken | Sie erlernen den Umgang mit verschiedenen Sales-Tools und wenden diese an | Sie nehmen teil an Promotions, Messen und Workshops, an Fortbildungsmaßnahmen sowie an unseren Sales Trainings – mit 30%igem Theorie- und 70%igem Praxisanteil | Sie lernen alle relevanten Geschäftsbereiche und Produkte von Grand City Hotels & Resorts kennen | Sie übernehmen Projektarbeit, die durch den Regional Sales Manager beaufsichtigt und geleitet wird

Das ist Ihr Profil:

Ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung, idealerweise in der Hotelbranche | Erste Berufserfahrung/ Praktika in der Hotel-/Touristikbranche oder im Salesbereich | Gute analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge verständlich zu vermitteln | Hohe Kommunikations- und Teamfähigkeit | Sicheres, überzeugendes Auftreten – Sales Mentality | Verhandlungsgeschick und Ergebnisorientierung | Ein hohes Maß an Eigenverantwortung | Mobilität und Reisefreudigkeit | Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse | Kenntnisse der gängigen MS-Software-Programme (Word, Excel, PowerPoint etc.)

Das ist Ihre Perspektive:

Eine fundierte Einarbeitung | Ein spannendes, abwechslungsreiches Aufgabenspektrum | Sicherheit und vielseitige Karrierechancen in unserer internationalen Unternehmensgruppe | Ein Umfeld, in dem sich Ihr Einsatz wirklich lohnt | Ihr nächster Karriereschritt: die Position des Sales Managers m/w

Steht für Sie der Gast im Mittelpunkt? Dann suchen wir Sie. Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an:

Grand City Hotels GmbH | Katrin Herrmann | c/o Holiday Inn Berlin City-West |
Rohrdamm 80 | 13629 Berlin | Telefon 030 38389-812 | k.herrmann@hibe.info