



Wir sind die HR Group, eine der am schnellsten wachsenden Hotelgruppen in Europa. Zum Portfolio unserer eigentümergeführten Unternehmensgruppe gehören derzeit mehr als 145 Hotels, welche sich in zentral gelegene Stadthotels sowie Hotels und Resorts in beliebten Ferienregionen in Deutschland, den Niederlanden, Polen, der Schweiz und in Spanien aufteilen.

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie kooperieren wir mit starken Partnern wie Accor Hotels, Wyndham, Dorint, Hyatt und H World International und haben unter anderem Marken wie Mövenpick, Steigenberger, Dorint, Vienna House oder Mercure im Portfolio.

Dein Dienstsitz: such ihn Dir aus. Ob Frankfurt, Stuttgart, München, Hamburg oder Berlin. Dank hybrider Arbeitsweise kannst Du den Job auch stellenweise im Homeoffice ausüben.



Zur Verstärkung unseres Teams, suchen wir dich ab: As of now als Senior Cluster Revenue Manager (m/w/d).

Arbeitsort: Berlin

Anstellungsart: Full-time employee

Senior Cluster Revenue Manager (m/w/d)

Jetzt Bewerben

Als Senior Cluster Revenue Manager (m/w/d) sind deine Aufgaben u.a.

- Verantwortung für die Betreuung und Optimierung von 3-5 Hotels
- Entwicklung und Umsetzung von Revenue Management und Pricing Strategien zur Maximierung der Hotelprofitabilität
- Analyse von Trends, Mitbewerberdaten und Nachfragesituation, um Umsatzpotenziale zu identifizieren
- Zusammenarbeit mit den General Managern der Hotels zur Erarbeitung einer ganzheitlichen Total Revenue Management Strategie für jedes Hotel und zur Profitmaximierung
- Maximierung der RevPAR-Penetration (RGI)
- Zusammenarbeit mit den Sales & Marketingteams zur Erstellung effektiver Preisstrategien für alle Segmente und ggf. Aktionen zur Umsatzsteigerung
- Überwachung der Preisgestaltung der Wettbewerber und das Verständnis für die Marktbedingungen
- Nutzung von Revenue Management und analytischen Tools zur Erstellung von regelmäßigen Nachfrageprognosen und Jahresbudgets
- Enge Zusammenarbeit mit dem eCommerce Team zur Gestaltung der Vertriebsstrategie und
- Optimierung der Vertriebskanäle der Hotels

Dein Profil mit dem du uns begeisterst

- Einen Bachelor-Abschluss in Revenue Management, Hotelmanagement, oder Wirtschaftswissenschaften (kein muss)
- Mehrjährige Erfahrung im Revenue Management, idealerweise in der Hotellerie
- Analytische, strukturierte Arbeitsweise
- Fähigkeit, auch komplexe Daten zu interpretieren und strategische Entscheidungen abzuleiten
- Ergebnisorientiertes Mindset mit klarem Fokus auf der Erreichung von Umsatzzielen
- Ausgeprägte verbale und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten
- Erfahrung im Umgang mit MS Office, insbesondere gute Excel-Kenntnisse
- Teamgeist und Aufgeschlossenheit
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu reisen

Idealerweise bereits Erfahrungen als Senior Cluster Revenue Manager (m/w/d).

Was wir dir bieten

- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Flexible Arbeitszeiten
- Eine dynamische Urlaubsstaffelung und zusätzlich 24.12. & 31.12. frei sowie einen Tag zu deinem Geburtstag on Top
- Staffrate sowie eine Friends & Family Rate auf Übernachtungen und alle Dienstleistungen unserer über 145 HRG-Hotels
- Cross Exploration: in einem anderen HR Group-Hotel oder Brand arbeiten können
- Grenzenloses Shopperlebnis – mit unserem "Corporate Benefits" und "Benefits.me" Programm
- Mitarbeiter werben Mitarbeiter Prämie
- Weiterentwicklung und Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb unserer HR-Group
- Verantwortungsvolle Tätigkeiten mit Raum für Entscheidungen und Ideen

Und viele weitere Benefits ...

Wir freuen uns auf dich und deine Bewerbung!

Jetzt bewerben



Kontakt

HRG Commercial Services GmbH

Hauptstraße 66

12159 Berlin

Deutschland

Ansprechpartner: Denise Ilg

Sende uns deine Bewerbungsunterlagen oder

Fragen gerne an: Career@hrg-hotels.com



HR Group

HRG Employment Services

Hauptstraße 66 • 12159 Berlin

Mach dir deinen eigenen Eindruck von HRG Hotels GmbH auf <https://www.hrg-hotels.com/karriere>.