



Du bist ein Vertriebsprofi, Dein Herz schlägt für die Hotellerie und Du liebst Herausforderungen? Dann bist Du bei uns genau richtig, denn wir suchen DICH für unser Verkaufsteam in der Region Zentral-Deutschland.

Wir das ist nicht nur ein Hotel. Wir sind die HR Group, eine der am schnellsten wachsenden Hotelgruppen in Europa. Zum Portfolio unserer eigentümergeführten Unternehmensgruppe gehören derzeit mehr als 140 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 Deutsche Hospitality und haben unter anderem Marken wie Mövenpick, Steigenberger, Dorint, Vienna House oder Mercure im Portfolio.



# Regional Sales Manager (m/w/d)

**Arbeitsort:** Zentral Deutschland

Frankfurt / Eschborn / Kelsterbach

**Hier haben wir Dein zukünftiges Aufgabengebiet aufgeführt und Du bist unter anderem verantwortlich für:**

- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstammes in der zur verantwortenden Region
- Neuakquisition relevanter Zielkunden der wesentlichen Segmente in der zur verantwortenden Region
- Steuerung und Überwachung des Ausschreibungsprozesses von Gruppen- und Eventanfragen sowie individuellen Vereinbarungen (RFP Handling)
- Erstellung und Umsetzung von Akquisitionsstrategien und verkaufsfördernden Maßnahmen bei kontinuierlicher Anpassung dieser entsprechend der Marktentwicklung
- Enge Zusammenarbeit mit den in der Region befindlichen Hotels, den kommerziellen Abteilungen sowie Partnern der HR Group
- Organisation und Umsetzung von Vertriebsaktivitäten und -aktionen
- Repräsentation der HR Group auf relevanten Messen, Branchenevents, Kunden- und Netzwerkveranstaltungen
- Aktives Cross Selling des Hotelportfolio der HR Group
- Reporting und Dokumentation der Aktivitäten in unseren Systemen
- Markt-, Wettbewerber- und Trendbeobachtung

Du berichtest an den Regional Director of Sales, welcher sich um Dich und Deine Entwicklung kümmert, Dir jederzeit bei Fragen oder Herausforderungen zur Seite steht und einfach für Dich da ist.

**Womit Du uns begeisterst:**

- ein abgeschlossenes Studium in der Tourismusindustrie oder eine abgeschlossene Ausbildung in der Hotellerie und bringst Berufserfahrung in genannter oder vergleichbarer Position mit
- Du bist Dienstleister aus Leidenschaft und agierst kunden- und betriebsorientiert
- Du bist in der Lage, Prioritäten zu erkennen und richtig zu setzen, bist zudem strukturiert sowie zielorientiert in Deiner Arbeitsweise
- außerordentlich kommunikativ, entscheidungsfreudig und weißt durch Dein überzeugendes Auftreten sowie sehr gutes Verhandlungsgeschick (deutsch & englisch) Dein Gegenüber für Dich zu gewinnen
- Du weißt, wie ein vielfältiges Hotelportfolio effektiv und profitabel vermarktet wird
- Kreativität, Flexibilität und liebst die Herausforderung
- bringst eigene Ideen mit und möchtest diese mit uns umzusetzen
- Du reist gerne und magst nicht auf der Stelle stehen bleiben

**Was Du von uns erwarten kannst:**

- **work&safety** Unbefristeter Arbeitsvertrag & Firmenwagen
- **work&career** Weiterentwicklung und Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb unserer Gruppe
- **work&dream** Verantwortungsvolle Tätigkeiten mit Raum für Entscheidungen und Ideen
- **work&life** Neben flexiblen Arbeitszeitmodellen gibt es eine dynamische Urlaubsstaffelung
- **work&team** Tolles Kollegen-Klima in unserem Vertriebsteam
- **work&future** Betriebliche Altersvorsorge
- **work&travel** vergünstigte Übernachtungen in zahlreichen HRG - Hotels

**Hast Du Lust bekommen, Teil unseres Vertriebsteams zu werden, um gemeinsam zu wachsen, erfolgreich zu sein und eine gute Zeit zu verbringen?**

**Dann freuen wir uns auf Dich und Deine Bewerbung!**

Jetzt bewerben

**HRG Commercial Services GmbH**

Deutschland

**Ansprechpartner:** Patrick Olszanski | HRG Employment Services

**Internet:** [www.hrg-hotels.de](http://www.hrg-hotels.de)