



Wir suchen einen Sales MANAGER (M/W) zur Verstärkung der Teams im IBIS STYLE & ADAGIO ZURICH CITY CENTER (Schweiz)

Hauptaufgabe:

- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsleiter zur Erreichung der Verkaufsziele in den Segmenten Corporate und MICE.
- Proaktive Steigerung und Erhaltung des Marktanteils in diesen Segmenten im Einklang mit der Strategie und den Budgeterwartungen.

Stellenbeschreibung:

- Betreuung bestehender Kunden: Effektive Betreuung wichtiger Firmenkunden durch persönliche Besuche, Verkaufsgespräche und regelmäßige schriftliche Kommunikation.
- Auf die Bedürfnisse der Kunden hören, deren Anliegen adressieren und das Management bei Unzufriedenheit informieren, um die Kundenzufriedenheit wiederherzustellen.
- Bearbeitung von Gruppenanfragen bis zum Vertragsabschluss (Zimmerangebote, Seminare, Kundenveranstaltungen).
- Vertragsverhandlungen und Beantwortung neuer Corporate/MICE-Anfragen.
- Beantwortung von Cvent- und RFP-Anfragen, Pflege der Beziehungen zu KAM Accor und anderen lokalen Partnern.
- Regelmäßige Aktualisierung der Kundendatenbank.
- Geschäftsentwicklung: Identifikation und Generierung von Leads zur Geschäftsentwicklung in den Segmenten Corporate und MICE.

- Bewerbung und Vermarktung der Hotelflächen zur Maximierung der Nebenumsätze.
- Erstellung von Werbeflyern und Akquise neuer Kunden.
- Repräsentation und Förderung der beiden Einrichtungen auf Fachmessen und lokalen Networking-Veranstaltungen.
- Organisation von Besichtigungen und Empfang von Famtrips zur Förderung der Betriebe.
- Marktanalyse und Verfolgung lokaler Tourismustrends.

Teampayer:

- Über interne und externe Veranstaltungen im Hotel informiert bleiben und relevante Mitarbeiter informieren.
- Potenzielle Kundeninformationen erfassen und an die zuständigen Personen weiterleiten.
- Effektive Beziehungen zu anderen Abteilungen pflegen.
- Vermittlung der richtigen Werte und Verhaltensweisen innerhalb des Teams.
- Das Management über Zwischenfälle oder Probleme informieren und die Hotelverfahren und -richtlinien anwenden.
- Kontrollen und Statistiken: Präzise Verwaltung der Corporate- und MICE-Konten und Eingabe der Informationen in BackYou.
- Monatliche Produktionszahlen analysieren und Entwicklungsstrategien vorschlagen.
- Entwicklung und Umsetzung des jährlichen Verkaufsaktionsplans unter Aufsicht des DOS.
- Einreichen eines wöchentlichen Terminplans für Termine und Besuche an das Management und wöchentliche Aktivitätsberichte.

Aufstiegsmöglichkeiten:

- Potenzieller Aufstieg zum Sales & Marketing Manager mit Möglichkeiten, Entwicklungsstrategien im Marketing (Social Media Monitoring, Marketing Schulungen, etc.) vorzuschlagen + eine Aufsichtsfunktion zur Unterstützung von 2 derzeit in der Ausbildung befindlichen Junior Sales Mitarbeitern.

Erforderliche Fähigkeiten und Erfahrungen:

- Ausbildung im Hotelmanagement oder Hotelfachschule bevorzugt.
- Frühere Erfahrung als Verkaufsleiter in der Hotellerie.
- Kenntnisse des Zürcher Marktes sind ein Plus.
- Perfekte Beherrschung der deutschen und englischen Sprache, eine dritte Sprache ist von Vorteil.

- Kenntnisse von Opéra Cloud und Computerkenntnisse.

Erforderliche Persönlichkeit:

- Starke kommerzielle Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick.
- Hervorragende Kommunikations- und zwischenmenschliche Fähigkeiten.
- Proaktivität, Zuverlässigkeit, Teamgeist und Ausdauer.
- Organisationsfähigkeit, Reaktionsschnelligkeit, Genauigkeit und analytisches Denkvermögen.
- Dynamische, positive, lösungsorientierte Persönlichkeit.
- Flexible Arbeitszeiten und Bereitschaft zu Geschäftsreisen.

Bedingungen für die Stelle :

- hängt vom Profil ab

**Um dem Team beizutreten, senden Sie bitte Ihren Lebenslauf an diese E-Mail
I.limousin@ajconseilsuisse.ch**