



Die Lobster Experience GmbH & Co. KG Unternehmensgruppe ist erfolgreich und führend in der Vermarktung von internationalen Luxushotels auf den deutschsprachigen Märkten sowie auf den Märkten in Osteuropa. Unser junges, dynamisches und kompetentes Team arbeitet professionell, engagiert und berät voller Leidenschaft in den Bereichen Sales, Marketing, Events und Kommunikation.

Wir suchen ab sofort, im Raum Frankfurt, für unseren Kunden in Dubai- „Emaar Hospitality Group“ eine/n dedicated

Key Account Manager (m/w/d)

Emaar Properties ist eine der mächtigsten Immobilienentwicklungsgesellschaften der Welt. Mit bewährten Kompetenzen in den Bereichen Immobilien, Einkaufszentren, Einzelhandel, Gastgewerbe, Hotels und Freizeit kreiert Emaar innovative Lebensräume und setzt neue Maßstäbe in Bezug auf erstklassige Design-, Fertigungsqualität und termingerechte Lieferung.

Wir sind stolz ab dem 1. Februar 2019 Emaar Hospitality Group als unseren Kunden begrüßen zu dürfen und laden Sie ein, mit uns gemeinsam neue Höhen zu erreichen.

Werden Sie zum Gesicht des neuen Kunden, im Leisure Bereich. Seien Sie Dreh- und Angelpunkt und positionieren Sie atemberaubende, inspirierende, einzigartige, weltrekordschlagende Emaar Hotels & Resorts der Wüstenstadt in rasanter Fahrt auf den deutschsprachigen Märkten.

Für diese Aufgabe suchen wir eine hoch motivierte Verkaufspersönlichkeit mit viel Esprit, Engagement, frischen Ideen und hoher Reisebereitschaft.

Sie bereiten Verkaufsgespräche, Verkaufsreisen, Messen und FAM Trips vor. Bei internen und externen Veranstaltungen präsentieren Sie die Emaar Hotel & Resorts auf Messen und Events. Sie haben den Überblick über aktuelle Entwicklungen im Markt, führen Analysen durch und erkennen Trends. Sie führen aktiv die Kommunikation mit den Partnern, bearbeiten Anfragen und erstellen Reportings. Sie berichten direkt an den Director of Sales.

Werden Sie dazu beitragen, unseren Führungsanspruch weiter auszubauen?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angaben Ihrer Gehaltsvorstellungen und dem nächstmöglichen Eintrittstermin an: **Johann Petrow | hr@lobster-experience.com**

Ihr Verantwortungsbereich

- Sie sind für den Auf- und Ausbau eines Key Account- & Partnermanagements zuständig
- Sie entwickeln Strategien und Mechanismen, um Emaar maximal bekannt und sichtbar zu machen
- Sie organisieren alle administrativen Belange (Vorbereitung von Sales Calls, Events und Messen, Produktschulungen) und setzen diese um
- Sie vertreten Emaar Hotels & Resorts auf internen sowie externen Verkaufs- und Marketingevents
- Telefonakquise und Telemarketing
- Ausbau und Pflege der Kundenkarteien im CRM-System
- Pflege von Kontakten bei Reisebüros, Veranstaltern und Reisebüroketten
- Durchführung von Marktanalysen
- Erstellung von Reports
- Durchführung von Produktschulungen & Begleitung von Informationsreisen

Ihre Perspektive

- Ein internationales Umfeld mit Begeisterung für exklusive und außergewöhnliche touristische Produkte
- Eine Festanstellung mit einem interessanten Tätigkeitsfeld
- Flache Hierarchien, offene Kommunikations- und kurze Entscheidungswege
- Eine engagierte Arbeitsatmosphäre in einem dynamischen, kompetenten Team
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Sales Teams

Ihr Profil

- Fundierte Berufserfahrung in vergleichbarer Position bei einem Reiseveranstalter und in der 5* Hotellerie
- Zielgebietskenntnisse Dubai erwünscht
- Sehr gute Kundenkontakte im Leisure Segment und in der Touristik
- Gepflegte Umgangsformen und ein gutes Gefühl für unsere anspruchsvollen Kunden und Partner
- Hohes Verantwortungsbewusstsein und ein ausgeprägtes Organisationstalent
- Flexibel, pro aktiv, sehr selbstständig mit einem hohen Selbstbewusstsein
- Kommunikative Persönlichkeit mit fließenden Englisch- und Deutschkenntnissen
- Hohe internationale Reisebereitschaft
- Kenntnisse der gängigen MS-Office Programme
- Führerschein Kl. 3