

**DEIN TEAM**

Lisa, Sven, Martina & Roman

CHIEFLOBSTER

Astrid & Andreas



STELLENANZEIGE: SALES MANAGER LEISURE (M/W/D)

DEINE AUFGABE

- Auf- und Ausbau eines Key Account- & Partnermanagements
- Organisation und Umsetzung von Sales Calls, Events & Messen, Webinare, Produktschulungen, Informationsreisen
- Erstellung, Entwicklung und Umsetzung strategischer Marketingpläne
- Vertretung der Lobster Collection auf internen sowie externen Verkaufs- und Marketingevents
- Telefonakquise und Telemarketing
- Ausbau & Pflege der Kundenkarteien im CRM-System
- Pflege von Kontakten bei Reisebüros, Veranstaltern und Reisebüroketten
- Durchführung von Marktanalysen
- Erstellen von Newslettern und Website-Texten
- Erstellung von Reports

DAS SIND WIR

Lobster Experience GmbH & Co. KG ist führend in der Positionierung von internationalen Luxushotels auf den deutschsprachigen Märkten. Wir arbeiten professionell, engagiert und beraten voller Leidenschaft in den Bereichen Sales, Marketing, Events und Kommunikation. Dank unserer Start-up Mentalität sind wir es gewohnt, unabhängige neue Wege für unseren Erfolg zu gehen.

DAS BIETEN WIR DIR

- Eine Anstellung in einem international wachsenden, spannenden Umfeld mit Begeisterung für exklusive und außergewöhnliche touristische Luxusprodukte
- Flache Hierarchien, offene Kommunikations- und kurze Entscheidungswege
- Ein eigenverantwortliches Tätigkeitsfeld
- Ein motivierendes und inspirierendes Arbeitsklima in einem engagierten, ergebnisorientierten Team

- Weiterbildungen (z.B. in unserer Lobster Academy) und weitere Entwicklungsmöglichkeiten
- Büroräume in einer Jugendstilvilla in Innenstadtlage
- Gute Verkehrsanbindung
- Flexibles Arbeitszeitmodell
- Teamevents und freie Getränke

DAS BRINGST DU MIT

- Eine Ausbildung und/oder Studienabschluss im touristischen Umfeld oder der Hotellerie
- Kundenkontakte im Leisure Segment und in der Touristik sind erwünscht
- Gepflegte Umgangsformen und ein gutes Gefühl für unsere anspruchsvollen Kunden und Partner
- Sichere Kommunikation in deutscher und englischer Sprache
- Hohes Verantwortungsbewusstsein, Stressresistenz, Flexibilität und ein ausgeprägtes Organisationstalent
- Selbstbewusstes Auftreten, Pro-aktives Mitdenken, Selbstverantwortliches Arbeiten
- Fähigkeit, Produkte via Storytelling und Emotionen sowie über Begehrlichkeiten zu verkaufen
- Teamplayer-Mentalität
- Gute Kenntnisse der gängigen MS-Office Programme
- Hohe Reisebereitschaft
- Führerschein Klasse B
- Einen Kuchen zum Einstand

DEINE ENTSCHEIDUNG

„Jaaaa, das bin ich und genau das will ich!“ sind deine Gedanken? Dann freuen wir uns über deine Bewerbung an my-chance@lobster-experience.com. Falls du dich noch weiter überzeugen willst, sehe dir unseren Imagefilm (youtu.be/inln77vzkgc) an oder schaue z.B. auf kununu, welche Erfahrungen Mitarbeiter bei uns gemacht haben.