

Forst Haus Wörn Brunn

Gastgeber aus Leidenschaft

Für unser Restaurant im Grünen vor den Toren Münchens suchen wir:

SALES MANAGER*IN VERTRIEB IM FORSTHAUS WÖRNBRUNN

IHRE AUFGABEN:

- Sie sind in Absprache mit der Geschäftsführung für den Erfolg von zwei Häusern Forsthaus Wörnbrunn & FLO & CO Catering GmbH zuständig
- Akquirieren neuer nationaler und internationaler Kunden (Corporate, MICE)
- Durchführen von Hausführungen
- Pflege, Erstellung/Erfassen von Outcome Reports
- Organisation und Teilnahme an Telefonmarketing, Kundenbesuche und verkaufsfördernden Maßnahmen
- Teilnahme & Planung von Kundenevents, lokalen Netzwerkveranstaltungen
- Beobachtung des Marktes und unserer Mitbewerber mit dem Ziel des Aufbaus neuer Märkte und Zielgruppen
- Erstellung von Angeboten, Verträgen, Verkaufsberichten und Statistiken
- Umsetzung der strategischen Ziele nach Budgetvorgaben
- Pflege und Erstellung monatlicher Reports und Statistiken
- Cross-Selling der Forsthaus Wörnbrunn Familie

DAS ERWARTEN WIR VON IHNEN:

- Ausgeprägtes Verkaufs- und Organisationstalent
- Mindestens zweijährige Berufserfahrung im proaktiven Sales
- Gute Kenntnisse in der Kundenakquise und -betreuung
- Deutsch und Englisch fließend in Wort und Schrift
- Sie denken gerne betriebswirtschaftlich, vergessen dabei aber nicht Ihre Sozialkompetenzen
- gute Marktkenntnisse
- Sichere Kenntnisse und Handhabung von MS-Office sowie gängiger Hotel-Software
- Selbständiges Arbeiten und Teamplayer
- Gepflegtes Äußeres, sicheres Auftreten
- Verhandlungsgeschick und ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten

BEWERBEN SIE SICH JETZT!