

SALES & CONVENTION SALES MANAGER (m/w/d)



SUPERBUDEN HAMBURG | VOLLZEITSTELLE 40H / WOCHE | TAKE OFF 15. JANUAR 2021

In unseren Hamburger Superbuden kommen unsere Gäste aus allen Himmelsrichtungen, aber natürlich auch mit den verschiedensten Gründen nach Hamburg. Während der erste mit seiner Crew die Clublandschaft Hamburgs unsicher machen möchte, kommt der zweite mit seiner/m Liebsten, um ein romantisches Wochenende bei uns zu verbringen und die dritte, weil sie es beruflich regelmäßig in die Agentur um die Ecke oder – noch besser – zu einem Meeting in die Superbude verschlägt. Wir freuen uns sehr über diesen Mix an wunderbaren Gästen, von welchen viele Stammgäste und Freunde von uns, aber auch untereinander, geworden sind.

Für unsere Sales & Marketing – Abteilung sind wir ab Januar 2021 am Standort Hamburg auf der Suche nach einem Sales & Convention Sales Manager (m/w/d).

Wir suchen eine Person, die mit einem unkonventionellen Verkaufsansatz Reiselustige und Unternehmen davon überzeugt, dass die Superbude für jeden Anlass die beste Wahl ist. Die Hauptaufgabe dieser Position soll es sein, mit viel Fleiß, Einfühlungsvermögen und Kreativität für die verschiedenen Zielgruppen der Superbude maßgeschneiderte Angebote zu erstellen, die unsere Gäste und uns gleichermaßen glücklich machen.

Mach auch Du die Bude zu Deiner und werde ein Teil unseres Super Kosmos! Welcome to the sales force!

DEINE AUFGABEN

- Du bist oberster Netzwerker der Bude, kennst viele Leute in Hamburg und möchtest noch viel mehr kennenlernen
- Du überzeugst Unternehmen davon, ganz viele Buden bei uns zu buchen
- Du verhandelst eigenständig Verträge mit Travel Managern und Ansprechpartnern von Unternehmen
- Du überlegst Dir kreative Ansätze, um die Superbude an verschiedensten Touchpoints so pulsierend, prominent und spannend darzustellen
- Du bist Teil des Budgetierungsprozesses, hast Dein Ohr am Hamburger Hotelmarkt und übernimmst Verantwortung für die ökonomische Situation des Hotels
- Du unterstützt unsere E-Commerce-Kollegin bei der bestmöglichen Gestaltung von spannenden Online-Angeboten
- Du bietest Gruppen unsere „superbudigen und alternativen Tagungsraum-Kapazitäten“ an und begrüßt diese auch vor Ort, um ihnen einen guten Start in ein erfolgreiches Event zu garantieren
- Du erstellst uns ein regelmäßiges Reporting über alle Aktivitäten

SALES & CONVENTION SALES MANAGER (m/w/d)

UNSERE ANFORDERUNGEN

- Salesstärke gepaart mit Kreativität
- Technische Affinität // Erfahrung im E-Commerce ist von Vorteil
- Strukturierte Arbeitsweise - stets den Überblick über alle Kanäle und Aktivitäten behalten
- Strategisches & analytisches Denkvermögen
- Fähigkeit für eigenverantwortliches Arbeiten
- Teamfähigkeit - Abstimmung mit dem Team

WAS WIR BIETEN

- Ein dynamisches, ehrliches, lebendiges Arbeitsumfeld
- Freiraum zur Entwicklung deiner Fähigkeiten und Entfaltung deiner Kreativität
- Übertarifliche Vergütung sowie zusätzliche Bezahlung für Arbeiten an Sonn- und Feiertagen
- Familiäres Team
- All you can eat Frühstück – every day / mittags kommt das Essen zwar nicht von uns, aber von befreundeten Caterern aus der Nachbarschaft. Und keine Sorge, essen musst Du nicht alleine, wir essen immer zusammen!
- Wir sind eigentümergeführt und kein Teil einer fremdgesteuerten Hotelkette, daher finden kreative Ideen und lockeres Arbeiten mehr Platz als in der großen Konzernhotellerie
- Wir befinden uns gerade in einem wahnsinnig spannenden Wachstumsprozess, in welchem Du aktiv mitwirken darfst, die Superbuden-Familie wachsen zu lassen
- Benefits im Zusammenhang mit den Fortune Hotels
- Wir bezuschussen Dich bei öffentlichen Verkehrsmitteln – GO GREEN!

DEINE PERSÖNLICHKEIT

Wir legen großen Wert auf eine wilde Mischung aus starken Persönlichkeiten, die unser Team bereichern.

Wir sind auf der Suche nach einem Sales & Convention Sales Manager, weil wir als Wirtschaftsunternehmen natürlich irgendwie auch - wenn auch anders - den Gesetzen des Marktes folgen. Wer allerdings auf der Suche nach einem ganz klassischen Sales-Job mit Krawatte und Visitenkarten-Sammelbuch ist, wird bei uns sicherlich nicht seinen Traumjob finden.

Du bist nicht nur dynamisch und hast total Lust auf moderne und zeitgerechte Hotellerie, sondern suchst auch nach einem Arbeitgeber, der es Dir ermöglicht, Du selbst sein zu können, dann erzähle uns doch einfach ein bisschen mehr von Dir!

Startschuss: 15. Januar 2021

Das hört sich super an? Dann bewirb Dich mit Deiner aussagekräftigen Bewerbung inkl.

Gehaltsvorstellung bei uns. Bewerbungen sind ausschließlich via Mail einzureichen.

Ansprechpartner:

Klaas Jeschke | Head of Sales & Marketing | Mail: kjeschke@superbude.com