

# Leisure Sales Manager (m/w/d)

Standort Innsbruck  
Vollzeit



Die Hotelgruppe Familie Ultsch ist ein ständig wachsendes Unternehmen mit derzeit insgesamt 8 Hotels. Die Hotelgruppe besteht aus den Innsbrucker Betrieben Boutique Hotel Schwarzer Adler und dem Adlers Design Hotel sowie den Harry's Home Hotels in Österreich, Deutschland und der Schweiz. In den nächsten Jahren expandieren die Harry's Home Hotels stark in neue Standorte.

Als Leisure Sales ManagerIn sind sie für die optimale Auslastung der Hotels sowie für die Entwicklung neuer Verkaufsstrategien zuständig. Das Erstellen von Vertriebsplänen und Verkaufszielen gehört dabei ebenso zu Ihren Aufgaben. Sie pflegen unsere bestehenden Kontakte zu den Stammkunden und sind ständig auf der Suche nach Neukunden. Den Markt und die MitbewerberInnen haben Sie dabei stets im Auge. Die Stelle des/der Leisure Sales ManagerIn ist ab sofort zu besetzen, der ständige Arbeitsort Innsbruck. In dieser Position werden Sie ab dem 1 Tag Teil einer motivierten Mannschaft sein.



## IHRE AUFGABEN:

- tatkräftige Unterstützung des Director of Business Development
- Neukundenakquise im Marktsegment FIT
- Teilnahme an zentralen Maßnahmen (Sales Blitze, Telefonsales, ...)
- Verhandeln und Abschließen von Verträgen mit Reisebüros, Wholesaler-Verträgen & Partnern
- Follow-Up Tätigkeiten nach Terminen mit Kunden
- Eingabe der Verträge in das Hotelssystem
- Laufende Analyse und Wirkungskontrolle der durchgeführten Maßnahmen
- Key Account Betreuung
- Erstellen von Sales Reports und Statistiken
- „Hands on“ Mentalität
- Sales-Verantwortung und operative Unterstützung des Bereichs Revenue

## IHR PROFIL:

- Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung im Reisebüro oder im Tourismus-Bereich und mindestens 1 Jahr Berufserfahrung in vergleichbarer Position
- Selbstständiges Arbeiten und Eigeninitiative sind keine Fremdwörter für Sie
- Sie bringen sehr gute Englischkenntnisse mit (C1-Niveau)
- Sie verfügen über sehr gute EDV-Kenntnisse (PROTEL von Vorteil)
- Sie sind eine kommunikationsstarke Persönlichkeit mit Teamgeist und haben ein gutes Einschätzungsvermögen
- Sie übernehmen nicht nur Aufgaben, sondern Verantwortung
- Ihr natürlicher Ehrgeiz und ihr „Zug zum Tor“ lassen Sie auch bei schwierigen Aufgaben erfolgreiche Lösungen finden
- Sie wollen etwas erreichen und sich in einem offenen, leistungsorientierten Umfeld weiterentwickeln
- Sie haben eine stark ausgeprägte Dienstleistungsorientierung und bringen eine hohe Reisebereitschaft mit
- Sie verfügen über eine selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Selbstreflexion und ein „Growth-Mindset“ ist Ihnen bestens bekannt
- Sie haben Freude am aktiven Verkauf und es fällt Ihnen leicht, auf Menschen zuzugehen
- Sie denken innovativ und setzen Ihre Ideen bzw. Vorhaben auch in die Tat um

## WAS WIR IHNEN BIETEN:

- anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeiten mit viel Eigenverantwortung
- Eintritt in ein Familienunternehmen mit langfristigen Perspektiven und Zusammenarbeit mit einem kompetenten und langjährigem Führungsteam im Help Office in Innsbruck
- sehr gute und neue Hotelinfrastruktur für modernste Arbeitsweise
- konzerneigene [Mitarbeiter Rabatte- und Benefits](#) und die Möglichkeit, sich ständig weiter zu entwickeln

Die Entlohnung richtet sich nach der entsprechenden Qualifikation, mindestens jedoch € 35.000,- brutto/Jahr bei einer 5 Tage Woche (14 Gehälter lt. österreichischem Kollektivvertrag). Marktkonforme Überzahlung wird geboten.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, dann bewerben Sie sich über unsere Homepage [www.harrys-home.com/karriere](http://www.harrys-home.com/karriere) oder unter [bewerbung.harrys-home.com](http://bewerbung.harrys-home.com) oder per Mail an [team@harrys-home.com](mailto:team@harrys-home.com)

Ihre Ansprechpartnerin bei Rückfragen: **Nicole Gspan, MSc / Recruiterin**