



Wir sind ein expandierendes Unternehmen der HBSN-Gruppe im Bereich Gesundheit, Fitness und Prävention. Zur Erschließung neuer Märkte im Hotelwesen suchen wir zur weiteren Verstärkung unseres motivierten Teams ab sofort bundesweit eine(n)

Sales Manager (m/w) Hotellerie

Das bieten wir Ihnen

Eine interessante Produktpalette, spannende Geschäftskonzepte sowie ein motiviertes und selbständiges Arbeiten mit viel Spaß in einem dynamischen Team. Dazu eine offene Unternehmenskultur mit flacher Hierarchie und schnellen Entscheidungswegen. Sie erhalten eine umfangreiche Einarbeitung und sind für ihren Verkaufsbereich eigenverantwortlich tätig. Sie organisieren Ihre Vertriebsaktivitäten aus dem Home-Office heraus und haben Freude, Ihre Kunden und Interessenten persönlich vor Ort zu beraten. Darüber hinaus erwartet Sie:

- Ein attraktives Fixgehalt zuzüglich eines ungedeckelten variablen Gehaltsbestandteils
- Neutraler Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Zuschuss zur privaten Altersvorsorge

Das sind Ihre Herausforderungen

- Eigenständige Übernahme des Sales-Prozesses von der Geschäftsanbahnung und Bedarfsanalyse über Konzeptberatung und Angebotserstellung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Erschließung des neuen Marktbereiches Hotellerie mit unserer bestehenden Produktpalette
- Pflege der neuen Geschäftskontakte und Aufbau eines neuen Kundenstammes
- Durchführen telefonischer Kundenakquise und Wahrnehmung von Kundenterminen
- Durchführung angemessener Aftersales-Maßnahmen
- Betreuung der Reklamationsbearbeitung
- Regelmäßige Durchführung von Produkt- und Konzeptschulungen sowie unterstützender Promotion-Aktivitäten

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene Berufsausbildung, gern als Veranstaltungs- oder Hotelkaufmann/-frau
- Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbaren Aufgaben- und Themenfeldern
- Hohe Affinität zu den Themen Fitness, Gesundheit und Ernährung
- Marktkenntnisse im Bereich Hotellerie und dem dazugehörigen Netzwerk sind wünschenswert
- Sehr gute organisatorische Fähigkeiten und ausgeprägte Eigenmotivation
- Souveränes und verbindliches Auftreten, Präsentationsstärke sowie ein hohes Maß an Dienstleistungsmentalität und kundenorientierter Haltung
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift
- Bereitschaft zu dauerhafter Reisetätigkeit
- Führerschein Klasse B

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an: bewerbung@hbsn-ag.de.