

Sales manager – Hotel Sanders Corporate

**Stillingsbeskrivelse**



## STILLINGEN

Titel:	Sales manager
Placering:	København, Danmark
Reference til:	CEO Hotel Sanders København A/S

Sales manager har ansvaret for salg af hotellets kapacitet til erhvervskunder i Danmark og internationalt (FIT and corporate clients). Det omfatter både salg af værelser og øvrige kapacitet på Hotel Sanders.

Målgruppen er direkte salg til erhvervskunder og uafhængige rejsebureauer, men også via branchens etablerede kanaler og samarbejder.

De overordnede opgaver:

- a. Opsøgende salg (OTA, Travel Agencies, optimization of GDS channels, Corporates)
- b. Generere nye leads (canvas)
- c. Udvikle salget til eksisterende kunder
- d. Bygge stabil pipeline fra prioriterede markeder og kanaler
- e. Sikre OCC og ARR iht. budget
- f. Udarbejde årlig salgsplan og salgsbudget
- g. Formidle markedsdata og konkurrentinformation

Funktionen skal først og fremmest opbygge en solid kundeportefølje blandt erhvervsvirksomheder, rejsebureauer og branchens øvrige partnere. Salget af værelser, områder og events skal optimeres, således at pipeline er stabil og langsigtet.

Ansvaret for det direkte salg til gæster sikres via hotellets booking og marketing afdeling og ligger ikke i stillingen.

Der må påregnes nogen rejseaktivitet i forbindelse med deltagelse på messer og kundemøder.

Personen skal evne at skabe en god stemning omkring sig, og et godt samarbejde på tværs af organisationen og være i tæt dialog med hotelledelsen.

Stillingen referer til CEO, som har det samlede økonomiske ansvar for hotellets drift.

### Kvalifikationer

- Solid erfaring fra hotelbranchen
- Cand.Merc, HD eller tilsvarende
- Dokumenteret erfaring med internationalt erhvervssalg
- Selvstændig og ansvarlig
- Udadvendt og en dygtig kommunikator
- Udpræget forretningssans og resultatorientering

### Vilkår

Lønpakke

Mobiltelefon

Sundhedsforsikring

Medarbejder rabat på hoteller

Pensionsordning