

REGIONAL SALES REPRESENTATIVE NORDRHEIN-WESTFALEN

Ihre Aufgaben

- Sie sind für die umsatzorientierte, nachhaltige Betreuung und Beratung von aktiven Reisebüroagenturen verantwortlich
- Sie analysieren regelmäßig die Verkaufszahlen und steuern proaktiv die Umsatzsteigerung der Vertriebspartner
- Sie organisieren und führen Kundenabende, Seminarreisen sowie Produktschulungen für Reisebüromitarbeiter durch und planen weitere Werbemaßnahmen
- Zu Ihren Aufgaben gehören Zahlenreporting, Budgeterstellung sowie –verwaltung

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein betriebswirtschaftlich bzw. touristisch ausgerichtetes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung und mehrjährige Berufserfahrung in der Touristik- und/oder Dienstleistungsbranche.
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke sowie Ziel- und Ergebnisorientierung bringen Sie mit
- Ihre Englischkenntnisse sind gut und im Umgang mit MS Office sind Sie sicher
- Sie sind flexibel und mobil (Führerschein Klasse B)
- Eine überzeugende Persönlichkeit mit Ausstrahlung und Kontaktstärke rundet Ihr Profil ab

Wir bieten:

- Mindestens 28 Tage Urlaub.
- Einen Firmenwagen, welcher auch privat genutzt werden kann.
- Sämtliche Technik wie Laptop, I-Pad, Handy, etc. werden von der Firma gestellt.
- Vergünstigte Reisen auf unseren Schiffen.
- Eine betriebliche Altersvorsorge.
- Regelmäßige Weiterbildungen
- Individueller Entwicklungsplan für berufliches Wachstum

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen in englischer und deutscher Sprache an:
Clara Xargayo de Haro - claraxargayo@rccl.com