

Staycity Frankfurt Airport sucht derzeit einen



## **Sales Executive (m/w/d)**

zur Verstärkung unseres hochqualifizierten und erfahrenen Verkaufsteams.

Die Staycity Group ist Europas führender Aparthotel-Anbieter mit 24 fantastischen Häusern auf dem ganzen Kontinent.

Wir sind unter zwei verschiedenen Marken tätig:

Staycity Aparthotels - Ein Zuhause in der Ferne, in dem sich der Gast in einer komfortablen und geräumigen Umgebung entspannen und den erstklassigen Service unseres Teams genießen kann.

Wilde by Staycity - Ein Premium-Lifestyle-Aparthotel-Konzept mit außergewöhnlichen Standorten für Freizeitgäste und einem noch besseren Gästelerlebnis, das von unseren Weltklasse-Teams geboten wird.

Mit durchschnittlich 10 neuen Aparthotels, die jährlich eröffnet werden, befinden wir uns auf dem Weg nach oben. Bei dieser Wachstumsrate gibt es reichlich Gelegenheit, Ihre Karriere bei uns voranzutreiben.

Bei Staycity liegt uns der Mensch am Herzen - unsere Gäste und unser Team. Wir suchen Gleichgesinnte, die uns helfen, unser erstklassiges Gästelerlebnis zu erhalten und zu verbessern.

### **Was Sie für uns tun können**

- Mithilfe bei der Verwaltung der täglichen Systeme (z. B. Opera/Ideas/SiteMinder/Salesforce)
- Erstellung zeitnaher, genauer und wettbewerbsfähiger Angebote für alle Anfragen von Unternehmen und Langzeitaufenthalten, wobei eine maximale Gewinnspanne anzustreben ist.
- Führen Sie genaue Aufzeichnungen über alle Preisangaben, Verkäufe und Tätigkeitsberichte.
- Sicherung und Verwaltung von Firmenkunden und Gruppenagenturen durch Aufbau und Pflege professioneller Beziehungen zu den wichtigsten Buchern.
- Aktive Förderung von Verkaufs- und Marketingaktivitäten durch Unterstützung von Marketingkampagnen, Mailings, Verkaufsblicken usw.
- Unterstützung und Mitwirkung bei der Koordinierung von Verkaufsveranstaltungen für Unternehmen in den Städten
- Ausarbeitung von Aktionsplänen für Einzelpersonen und Teams zur effektiven Suche nach potenziellen Kunden und Interessenten.

- Zusammenarbeit mit dem Vertriebsleiter, um sicherzustellen, dass neue Unternehmen betreut werden, einen ausgezeichneten Service erhalten und ermutigt werden, wieder mit uns zu arbeiten
- Wöchentliche Besprechungen mit dem General Manager und dem Sales Manager
- Flexibilität in Bezug auf Arbeitszeiten, Reisen und Arbeitsort
- Sicherstellen, dass alle Aktivitätsstandards für Akquisitionsanrufe, Termine, Präsentationen, Vorschläge und Abschlüsse eingehalten und übertroffen werden.
- Aufrechterhaltung des Kontakts mit allen Kunden im Marktgebiet, um ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit zu gewährleisten.

### **Was Sie brauchen**

- Den Ehrgeiz, Ihre Karriere bei Europas schnellst wachsender Aparthotelmarke auszubauen
- den Willen, in einem schnelllebigen Umfeld Ergebnisse zu erzielen
- Frühere Verkaufserfahrung

### **Nicht unbedingt erforderlich, aber bevorzugt**

- 1 Jahr Erfahrung im Bereich Verkauf/Reservierung/Revenue Management/Aparthotel
- Kenntnisse von Opera/IDEAS/Siteminder/Salesforce

### **Was wir für Sie tun können**

- Wir bieten wettbewerbsfähige Gehälter mit Anreizen.
- Zusammenarbeit mit Ihnen, um eine kontinuierliche persönliche und berufliche Entwicklung zu gewährleisten.
- Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, an internen Initiativen zur Entwicklung Ihrer Karriere teilzunehmen.
- Wir können Ihre familiären, schulischen oder freizeithlichen Verpflichtungen so weit wie möglich berücksichtigen.
- Wir helfen Ihnen bei der Eingewöhnung - bis zu einer Woche Unterkunft, wenn Sie für die Stelle umziehen - wir kümmern uns darum. (je nach Verfügbarkeit)
- Hervorragende Preisnachlässe in allen unseren Unterkünften für Sie, Ihre Familie und Freunde - ab 35 € pro Nacht und 50 % Family & Friends Rabatt
- Möglichkeiten, Ihre Karriere voranzutreiben, mit einigen der besten internen Beförderungstatistiken in der Branche.

**„Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung in Englisch an Emma Wooster,**

Sales Manager Staycity Frankfurt Airport, [emma.wooster@staycity.com](mailto:emma.wooster@staycity.com)!“