



**DEINHARD'S**

Erleben · Wohnen · Genießen

1. Stellenbezeichnung: Sales & Marketing Manager
2. Dienstrang: Abteilungsleiter
3. Vorgesetzter: General Manager
4. Unterstellte: Mitarbeiter von Veranstaltungsbetreuung, Eventmanagement, Reservierungsservice und Kundenbetreuung
5. Mit der Stelle verbundene Ziele:

Umsatzmaximierung durch den Verkauf von Zimmern, Veranstaltungsräumen sowie durch sonstige Serviceleistungen im Hotel (Weinproben, Eintritt in die Weinerlebniswelt, Touren, Incentive Programmen, SPA Anwendungen, etc. Erreichen des gemeinsam festgelegten Budgets mit den Schwerpunkten Logis und Veranstaltungen.
6. Stellvertretung: Event Manager
7. Aufgabenbereich:
  - Gewinnung neuer Kunden,
  - Betreuung von bestehenden Kunden,
  - direkte Kundenbetreuung von Key-Account-Kunden,
  - Betreuung der Segmente Reiseveranstalter, Kongress- und Veranstaltungsagenturen, Vereine und Verbände, Incoming-Partner, Airlines, Wholesales, Firmen und individuelle Gäste,
  - Gestaltung der Preispolitik in Zusammenarbeit mit der Hoteldirektion,
  - Ausarbeitung von Marketingstrategien, Werbemaßnahmen und Akquisitionsplanung,
  - Umsatzüberwachung
  - Vorbereitung und Durchführung von Verkaufsbesuchen,
  - sachgemäße Nachbereitung aller Besuchsberichte
  - Festlegung und Betreuung von Mailings, Online Marketing Aktionen,
  - Planung, Durchführung und Nachbereitung von Promotions,
  - Planung, Durchführung und Nachbereitung von Messebesuchen,
  - Festlegung von Gast- und Kundengeschenken,
  - Erstellung von Wettbewerberanalysen,

- Erstellung des Marketing- und Aktivitätenplans
- Erstellung und Konzipierung von Social Media Content und Verwaltung aller Social-Media-Kanäle
- Schalten und Verwalten von Anzeigen,
- Budgeterstellung
- fachgerechte Unterweisung der Mitarbeiter (ggfls. Auszubildenden, dann Kontrolle der Berichtshefte)
- Durchführung von internen Schulungsmaßnahmen,
- Der / die Sales & Marketing Manger repräsentiert nach Außen das Hotel. Sein / Ihr Auftreten in der Öffentlichkeit hat diesem Anspruch Rechnung zu tragen. Das Handeln muss jederzeit Image- und verkaufsorientiert sein.

#### 8. Befugnisse:

- Führung von Abteilungsmeetings in Abwesenheit des General Managers,
- Verantwortung für das Werbe-Marketing-Budget,
- Preisfestlegung unter Berücksichtigung der Belegungslage, der jeweiligen Saison und der Gewichtung des Kunden.