



HÄRINGE SLOTT SÖKER REVENUE MANAGER MED INRIKTNING PÅ SÄLJ

Är du affärsinriktad, har hög energi, gillar nätverkande och har ett brinnande intresse för försäljning? Då kan du vara den vi söker!

Häringe Slott är vackert beläget i naturreservatet vid Landfjärden, 25 minuter söder om Stockholm. Här finns 67 hotellrum, moderna konferenslokaler samt förtjusande slottssalonger för middag och fest. Till oss kommer allt från kära par för en romantisk getaway till stora internationella grupper för möten. Slottet har öppet 365 dagar per år. Vi erbjuder en inspirerande arbetsplats med härliga gäster och kollegor i vacker historisk miljö. Läs mer på haringeslott.se

Vi söker en vikarierande försäljningschef som får en viktig och prioriterad uppgift att utveckla och driva försäljningsarbetet på Häringe Slott. Du kommer att vara ansvarig för att optimera försäljningen i allt från erbjudanden utåt till att se till att vi säljer rätt produkt vid rätt tillfälle och på rätt tillvägagångssätt. Du ansvarar också för att utveckla affärsvolymen från befintliga kunder samtidigt som du proaktivt söker upp nya affärer och öppnar upp till nya möjligheter.

PRIMÄRA ARBETSUPPGIFTER

- Stötta Inhouse Sales Agents i deras dagliga arbete gällande hantering av förfrågningar och offerering
- Vara behjälplig med förfrågningar via telefon, mail och över disk
- Göra behovsanalys och sammanställa offerter
- Verka för att offerter aktivt följs upp och verka för avslut i affären
- Ansvara för kampanjer vid rätt tillfälle och till rätt pris
- Förlänga, förnya och upprätta priskoder och paket
- Uppdatera och upprätta rutiner för priskoder/paket
- Omförhandla eventuella samarbetsavtal gällande bokning, konferens och grupper
- Ta fram kundlistor för bearbetning samt bearbeta dessa tillsammans utesäljare/säljagenterna
- Planera och genomföra visningar, kundbesök, mässor m.m. tillsammans med vår utesäljare
- Hålla i veckovisa pipeline-möten
- Representera säljavdelningen på veckovisa driftmöten
- Representera säljavdelningen på månadsvisa ledningsgruppsmöten
- Göra säljrapporter t ex prognos, månadsvisa rapporter o.s.v. då de efterfrågas av VD och ägare
- Leda det operativa och strategiska säljarbetet
- Arbeta aktivt för att nå avdelningens uppsatta mål och budget
- Bär det totala ansvaret för säljavdelning avseende prestation och utveckling
- Sätta upp tydliga delmål och mål för säljavdelningen och se till att de uppnås
- Hålla i medarbetarsamtal och lönesamtal för säljavdelningen
- Rapporterar till VD och ekonomichef
- Hantera fakturor i Hogia Approval
- Godkänna provisionsunderlag/fakturor från bokningsbolag

PERSONLIGA EGENSKAPER

- Driven och ambitiös
- Coachande och uppmuntrande ledare
- Motiveras av att göra affärer
- Organiserad och strukturerad
- Proaktiv och kreativ
- Flexibel och prestigelös
- Engagerad och nyfiken
- Lyhörd och lösningsorienterad

KRAV

- Goda kunskaper i bokningssystemet Opera (Configuration och PMS)
- Erfarenhet inom bokning och sälj för hotell och konferens
- Minst 5 års erfarenhet inom säljyrket
- Minst 2 år inom ledande roll
- Körkort och bil
- Goda kunskaper i engelska

Tjänsten är ett föräldravikariat på heltid, preliminärt till och med 1/10-2020

Tillträde enligt överenskommelse, snarast möjligt.

Vi är medlemmar i Visita och har kollektivavtal.

SISTA ANSÖKNINGSDAG: 02-02-2019

Vi går igenom ansökningarna löpande och tjänsten kan därför komma att tillsättas före sista ansökningsdag så vänta inte med att skicka in din ansökan!

Vid frågor ring Sofie Seitamo-Mijac 072-021 68 42 och maila ditt CV och personliga brev till sofie.seitamo.mijac@haringeslott.se