

Crans-Montana Tourismus und Kongress (CMTK) bietet eine attraktive Stelle in einer führenden Feriendestination:

### **VERANTWORTLICHE(R) FÜR DIE MÄRKTE SCHWEIZ (D) & DEUTSCHLAND (100%)**

#### **1.1 VERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABEN**

- Erarbeitet eine wirkungsvolle Marktstrategie für die Deutschschweiz und Deutschland und setzt diese um
- Erkennt die Marktchancen für Crans-Montana in den zugeteilten Märkten und entwickelt konkrete Geschäftsmöglichkeiten
- Entwickelt die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern und den Medien in den zugeteilten Märkten (im Markt selber und vor Ort bei Akquisitionsbesuchen in Crans-Montana)
- Erarbeitet Vorschläge für Erlebnisse und Angebote gemäss den Bedürfnissen der Kunden und begleitet diese bis zur Buchung
- Führt den Aufgabenbereich Unterkunft für Veranstaltungen in Crans-Montana

#### **1.2 PROFIL**

- Abschluss auf Bachelor-Niveau im Tourismus / Hotellerie und/oder Abschluss SAWI
- Solide Verkaufserfahrung im Bereich Tourismus oder Hotellerie
- Deutsche oder französische Muttersprache mit ausgezeichneten Kenntnissen der anderen Sprache. Sehr gute Englischkenntnisse.
- Ausgezeichnete Sozialkompetenz und ausgeprägter Unternehmergeist
- Proaktive, selbstständige, ehrgeizige und ergebnisorientierte Person
- Fähigkeit, neue Kunden zu gewinnen. Verhandlungsgeschick
- Motivation für Reisen in die verschiedenen Märkte und für die Betreuung vor Ort in Crans-Montana (auch an Wochenenden)
- Erfahrung im Umgang mit einem CRM-System
- Ausgezeichnete Beherrschung der üblichen Office-Tools
- Kenntnisse des Buchungssystems TOMAS sind von grossem Vorteil
- Kenntnisse über Crans-Montana sind ein Vorteil

#### **1.3 WAS WIR BIETEN**

- Eine interessante und abwechslungsreiche Stelle an einem Ort wo andere Urlaub machen
- Ein vielseitiges und attraktives Angebot in einer der führenden Feriendestinationen der Alpen
- Mitarbeit in einem jungen und dynamischen Team
- Eintritt: sofort oder nach Vereinbarung
- Eine unbefristete Anstellung

Sie finden das Pflichtenheft für diese Stelle auf unserer Website: [www.crans-montana.ch/job](http://www.crans-montana.ch/job)

Interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) bis zum 31. Januar 2023 ausschliesslich per E-Mail an:

**CRANS-MONTANA TOURISMUS & KONGRESS**

rh@crans-montana.ch

027 485 04 31

**Es wird nur auf Bewerbungen geantwortet, die dem obgenannten Profil entsprechen**

# PFLICHTENHEFT

<b>Bereich</b>	Verkauf
<b>Stelle</b>	Marktverantwortlich(e)r Schweiz (D) und Deutschland
<b>Beschäftigungsgrad</b>	100%
<b>Direkter Vorgesetzter</b>	Leiter Verkauf und Märkte

## AKTIVITÄTEN UND AUFGABEN

### ALLGEMEINE BESCHREIBUNG DER STELLE UND DER GESAMTVERANTWORTUNG

Die Hauptaufgaben sind folgende:

- Erarbeitet eine wirkungsvolle Marktstrategie für die Deutschschweiz und Deutschland und setzt diese um
- Erkennt die Marktchancen für Crans-Montana in den zugeteilten Märkten und entwickelt konkrete Geschäftsmöglichkeiten
- Entwickelt die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern und den Medien in den zugeteilten Märkten (im Markt selber und vor Ort bei Akquisitionsbesuchen in Crans-Montana)
- Erarbeitet Vorschläge für Erlebnisse und Angebote gemäss den Bedürfnissen der Kunden und begleitet diese bis zur Buchung
- Aktive Mitarbeit beim Betrieb und bei der Entwicklung des digitalen Marktplatzes
- Verfügt über sehr gute Kenntnisse über Crans-Montana als Destination und über seine Stakeholder und Partner mit ihren Angeboten und Dienstleistungen. Die Kenntnisse werden laufend weiterentwickelt.

## VERTRIEBSAKTIVITÄTEN IN DEN MÄRKTEN

- Marktanalyse, Festlegung der Ziele und der Strategie, Erstellung des jährlichen Aktionsplans mit der Abstimmung der Marketinginstrumente und in Absprache mit dem Leiter Verkauf / Märkte.
- Bearbeitet aktiv die Zielmärkte gemäss den festgelegten Zielen und der festgelegten Strategie
- Schlägt wirksame verkaufsfördernde Massnahmen in den zugeteilten Märkten vor und setzt diese um
- Informiert seinen Vorgesetzten regelmässig über den Verlauf der Arbeiten und Projekte und über den Grad der Zielerreichung
- Entwickelt laufend das Kundenportfolio durch Sales Calls und andere geeignete Massnahmen
- Aktualisiert laufend die CRM-Datenbank und führt die erforderlichen Massnahmen durch, um die erfolgreiche Geschäftsbeziehung weiter zu entwickeln.
- Organisiert und betreut Fam- und Medientrips vor Ort in Crans-Montana
- Nimmt an Fachmessen und -ausstellungen teil, welche die Entwicklung von neuen Geschäftsbeziehungen ermöglichen
- Beteiligt sich aktiv an der Erstellung der erforderlichen Verkaufs- und Werbematerialien, in Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung
- Verwaltet gewissenhaft die für seine Märkte zugewiesenen Budgets und sorgt dafür, dass diese strikte eingehalten und so effizient wie möglich eingesetzt werden

## B2B-AKTIVITÄTEN

- Erstellt konkrete Angebote und Erlebnisse entsprechend den Bedürfnissen der Kunden
- Koordiniert die Angebotsanfragen mit den verschiedenen Partnern in der Destination (Gastgeber, Restaurants, Transport, Aktivitäten usw.)
- Verhandelt beim Operating über CMTC die Leistungen und Preise, überprüft die Preiskalkulationen und stellt die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Produkte unter Berücksichtigung der Vertriebsmargen sicher
- Überwacht die Qualität entlang der Dienstleistungskette
- Führt regelmässige Kundenzufriedenheitsumfragen durch und bearbeitet die Rückmeldungen mit den entsprechenden Partnern
- Verwaltet die Buchungen von Vermittlern (Veranstalter und Wiederverkäufer) unter Einhaltung der vertraglich vereinbarten Tarife
- Überwacht die Rechnungsstellung und die Zahlungseingänge
- Stellt den Bereich Unterkunft für Veranstaltungen in Crans-Montana sicher

## GRUPPENRESERVATIONEN

- Verwaltet die Anfragen über die Mailbox «Gruppen»
- Erstellt und übermittelt mithilfe des Buchungssystems TOMAS Angebote gemäss den eingegangenen Gruppenanfragen
- Nachfassen bei den Kunden innerhalb einer festgelegten Frist
- Führt auf Anfrage von Kunden Buchungen im System durch
- Stellt den Kundendienst nach getätigten Buchungen sicher (Änderungen oder Stornierungen)
- Nimmt an Weiterbildungen im Zusammenhang mit dem Aufgabenbereich teil
- Arbeitet mit der Finanzabteilung in Bezug auf die buchhalterischen Aspekte der Reservationsszentrale zusammen
- Stellt den reibungslosen Ablauf der von den Anbietern verkauften Leistungen sicher und berichtet der Buchungszentrale über eventuell aufgetretene Probleme

## KONTINUIERLICHE INFORMATION

- Informiert sich täglich über neue Produkte der Destination, aber auch in der Region, die den Gästen angeboten werden können (Neuigkeiten, Angebotsentwicklungen, Sonderangebote usw.)
- Kennt die allgemeinen Informationen über die Destination, um den Gästen Auskunft zu geben und sie gemäss ihren Bedürfnissen beraten zu können
- Besucht regelmässig die Beherbergungsbetriebe und ist mit den angebotenen Leistungen bestens vertraut

## VIELSEITIGKEIT UND PUNKTUELLE AUFGABEN

- Arbeitet bei punktuellen Dossiers mit, die vom direkten Vorgesetzten und der Direktion von CMTC zugewiesen werden
- Unterstützt bei Bedarf Kolleginnen und Kollegen der Abteilung und in anderen Abteilungen

## EINVERSTÄNDNIS UND ZUSTIMMUNG

Ort und Datum .....

Vorname und Name .....

Unterschrift .....