

Für die Regionen in der deutschen Schweiz, Tessin und Liechtenstein suchen wir für den Bereich Leisure und Corporate per sofort eine/n



A STAR ALLIANCE MEMBER 

KEY ACCOUNT MANAGER

TÄTIGKEITEN:

- Entwicklung und Förderung des Verkaufs von Freizeit- und Geschäftsreisen
- Planung, Organisation und Management von Verkaufsstrategien
- Arbeit innerhalb der Budgetvorgaben, Maximierung der Einnahmen und Erreichen der gesetzten Ziele
- Verkaufsanalyse zur Kontrolle von Einnahmequellen und Vertragsverhandlungen
- Repräsentation des Unternehmens bei Veranstaltungen, um die Position des Unternehmens auf dem Schweizer Markt zu maximieren
- Abgabe von Empfehlungen an das Verkaufsteam
- Definition und Umsetzung des Marketingplans für die Reisebüros in seinem/ihrem Portfolio

ANFORDERUNGSPROFIL:

- Sie verfügen über ein hohes Mass an Selbstständigkeit bezüglich Motivation und Entscheidungsfindung
- Sie haben einen ausgeprägten Sinn für den Kundenservice
- Mindestens 2 Jahre Erfahrung in einer Fluggesellschaft oder einem Reisebüro
- Aktueller Führerschein und eigenes Fahrzeug
- Fließende Deutsch und Englischkenntnisse sind unerlässlich
- Anwenderkenntnisse in MS Office, Amadeus und anderen Informationssystemen von Fluggesellschaften

WIR BIETEN:

- Interessante, vielseitige und selbständige Tätigkeit
- Reisevergünstigungen und zeitgemässe Anstellungsbedingungen
- Home Office

Sind Sie interessiert? Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto an administrative.ch@tap.pt