

Stellenausschreibung

Job Bezeichnungen: Sales & Marketing Manager

Arbeitszeitmodell: Vollzeit

Standorte: Frankfurt, Deutschland oder Zürich, Schweiz

TAL Aviation Ltd ist ein international operierendes Unternehmen mit 37 Niederlassungen, die 50 Länder in Europa, Asien, dem pazifischen Raum und Lateinamerika abdecken. Das Kerngeschäft von TAL Aviation Ltd ist die Vertretung und der Verkauf von über 30 internationalen Fluggesellschaften, sowohl im Passagier- als auch im Frachtbereich. Außerdem ist TAL Aviation Ltd mit der Repräsentanz von über 20 internationalen Unternehmen der Touristikbranche in den Bereichen Hotel, Kreuzfahrt und Mietwagen betraut, die über ein weltweites Netzwerk vertrieben werden.

Job Profil:

Wir sind auf der Suche nach enthusiastischen Kollegen im Bereich Sales & Marketing, die den langfristigen Erfolg unserer Kunden sichern. In dieser Position bist du für die Entwicklung enger Beziehungen mit einem Portfolio von zugewiesenen Kunden verantwortlich und in einem engen Kontakt zu wichtigen Führungskräften und Interessengruppen stehen.

Hauptaufgaben- und Verantwortungsbereich:

- Neukundenakquise, Aufbau und Pflege starker, langjähriger Kundenbeziehungen auch im Außendienst
- Ansprechpartner für unsere Kunden sowie intensive Betreuung und Entwicklung der Bestandskunden
- Kontinuierlicher Ausbau und Pflege unserer CRM Datenbank
- Erstellung von Marketing- und Vertriebskonzepten, Verträgen und Tarifdistribution
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Planung und Umsetzung von Sales - und Marketing Budgetplänen, Reporting
- Planung und Verhandlung von Incentive Verträgen
- Durchführung von Produktschulungen und Teilnahme an Messen und Veranstaltungen

Qualifikationen & Anforderungen:

Sales & Marketing Manager

- BWL- /Aviation Management/ Touristikstudium und/oder eine Ausbildung in der Touristik
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Tourismus, vorzugsweise Erfahrung im Key Account /Sales Management oder in einer ähnlichen Position in der Airline- oder GSA-Branche
- Vertriebsstrategische Erfahrung im Airline Bereich mit dem Verständnis für die marktspezifischen Segmente

- Verhandlungserfahren mit Firmenkunden, sowie Akquise neuer Geschäftspartner
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse, Amadeus Kenntnisse von Vorteil
- Verhandlungssichere Englisch- und Deutschkenntnisse; weitere Sprachen sind von Vorteil
- Umgang mit internationalen Geschäftspartnern
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Organisationstalent
- Strukturierte & selbständige Arbeitsweise, hervorragendes Zeitmanagement, hohe Flexibilität
- Sehr gute Präsentationsfähigkeit
- Engagierter Teamplayer in und Freude daran Ziele zu verfolgen und zu erreichen

Wir bieten:

- Einen Arbeitsplatz in Festanstellung in unserem motivierten Team
- Ein angenehmes Arbeitsklima mit der Möglichkeit eigenverantwortlich zu handeln
- Ein spannendes internationales Arbeitsumfeld und neue Herausforderungen
- Möglichkeiten zur aktiven Mitgestaltung in einem wachstumsstarken Unternehmen
- Eine abwechslungsreiche und interessante Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Markt

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins an Herrn Meyer unter folgender Adresse: sven.m@talaviation.de.