



DEIN JOB ALS SALES MANAGER (M/W) für unsere Hotelkunden im Vertriebsgebiet Norddeutschland

HelloGuest stellt Hotels eine Plattform zur Verfügung, die den Gast vor, während und nach seinem Aufenthalt begleitet. Wir digitalisieren die Gästereise und bilden den Gastaufenthalt digital ab – so werden z. B. Hotelbuchungen, Roomservice oder der digitale Check-in und -out ganz einfach per InRoom-Tablet oder Smartphone möglich. Wir setzen konsequent auf Zukunfts- und Trendthemen wie bspw. Voice-Control im Hotelzimmer mit Amazon Alexa.

Bei HelloGuest findest Du Spezialisten aus allen Bereichen der Digitalisierung – so ungewöhnlich und erfolgreich wie unser Geschäftsmodell, so ungewöhnlich ist auch unsere Unternehmenskultur. Starre Hierarchien, unflexible Arbeitszeiten und eine launische Chefetage? Das alles gibt es bei uns nicht – wir setzen auf die Meinung unserer Kollegen, soviel Freiheit für den Einzelnen wie möglich und vor allem auf viel Spaß bei dem was wir tun!

Wir legen Wert auf eine offene Kultur, die es jedem Mitarbeiter erlaubt seine Stärken einzubringen.

Getrieben durch unseren Erfolg und unser starkes Wachstum suchen wir Dich als

SALES MANAGER (M/W) für unsere Hotelkunden im Vertriebsgebiet Norddeutschland

für unsere innovativen Hotel- und Travel-Projekte.

Deine Aufgaben

- Du stellst Kontakt zu unseren Kunden her und präsentierst Ihnen unsere innovativen Produkte
- Du bekommst dabei intensive Unterstützung von unserem Team aus dem Head-Office
- Du weckst den Bedarf und überzeugst unsere Kunden von der Leistungsfähigkeit unserer Plattform- und Softwarelösung
- Du verwandelst Interessenten in Kunden und schließt Verträge sicher und erfolgreich ab

Dein Profil

- Du bist ein absoluter Vertriebstyp, der Sales wurde Dir quasi in die Wiege gelegt
- Idealerweise hast Du bereits Erfahrungen im Vertrieb von digitalen Produkten und Lösungen oder kommst aus dem Hotelumfeld oder Hotel-Sales
- Du bist ein sympathischer und offener Typ, der gerne auf Menschen zugeht
- Du hast eine hohe Affinität zu digitalen Themen und kannst Dich für unser Produkt begeistern – die Begeisterung gibst Du natürlich gerne an Deine Kunden weiter
- Du bist neugierig und offen für neue Themen und Techniken
- Du kannst Dich sehr gut artikulieren und sprichst idealerweise noch gut Englisch



- Gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten sowie ein gutes Verhandlungsgeschick
- Motivation und Flexibilität
- Offener Umgang mit den Entwicklungen der digitalen Welt

Wir bieten Dir

- Ein hoch innovatives, 100 % digitales Produkt für eine zu digitalisierende Kundenzielgruppe
- Einen ungesättigten Markt mit viel Potential
- Ein klasse Team mit viel Spirit und Freiraum für eigene Ideen und Entscheidungen
- Eine Unternehmenskultur, die Dir alle Entwicklungsmöglichkeiten bietet
- Ein attraktives Vergütungskonzept mit hohen Provisionen und Firmenwagen
- Eine umfassende Einarbeitung in unser Produkt und den Markt
- Arbeiten aus dem Home-Office in Deinem Vertriebsgebiet Norddeutschland und optimale technische Ausstattung, regelmäßige Abstimmungs- und Schulungsmeetings im Head-Office in Nürnberg
- Freiraum um Deine ganze Kreativität in die Projekte einzubringen
- Ein offenes Ohr für deine Ideen und Impulse
- Die Möglichkeit zur eigenverantwortlichen Arbeitsweise
- Flexible Arbeitszeiten und ein motiviertes Teamumfeld mit Kollegen, die Spaß an der Arbeit haben

Verfügbarkeit: ab sofort/kurzfristig

Wenn Du der/die Richtige für den Job bist, dann bewirb Dich bitte mit Deinem frühestmöglichen Eintrittsdatum unter Angabe Deines Gehaltswunsches bei unserem COO Jörg Räbel per E-Mail unter jobs@roompad.com

Wir freuen uns auf Dich und Deine Bewerbung!