



GRAND HOTEL NATIONAL LUZERN

Das GRAND HOTEL NATIONAL, als eines der traditionsreichsten 5-Sterne Häuser der Schweiz, bietet seinen Gästen 41 luxuriöse Zimmer und Suiten im Empirestil, 22 individuell möblierte Residenzen mit einem herausragenden persönlichen Service und eine einmalige gastronomische Vielfalt. An bester Lage direkt am Vierwaldstättersee mit unglaublicher Sicht auf den See und die Berge sind alle wichtigen Sehenswürdigkeiten, die Altstadt sowie der Bahnhof leicht zu Fuss erreichbar.

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir **per sofort** oder nach Vereinbarung eine versierte Persönlichkeit als

Head of Commercial 100% (m/w)

Sie bereichern unsere Wachstumsaktivitäten durch das Erkennen neuer Geschäftsmöglichkeiten und das Managen von Marketing- & Revenue-Aktivitäten. Sie halten sich über Trends und Marktbedingungen auf dem Laufenden. Nebst einer ausgezeichneten unternehmerischen Denkweise zeichnen Sie sich mit hohen Führungsqualitäten aus. Im Weiteren sind Sie ein kreativer Stratege und ein gewinnender Verkaufsprofi in den Bereichen Retail (u.a. Gastronomie), Mieter und Hotellerie.

Ihre Aufgaben

- Führung der direkt unterstellten Mitarbeitenden (Director of Sales & Marketing, Event- und Revenue Manager)
- Umsatzmaximierung in allen Geschäftsbereichen (Hotellerie, Retail- und Mietflächen)
- Weiterentwicklung der Prozesse und Organisationstruktur Commercial (Sales, Marketing, Distribution und Revenue Management)
- Erstellen der Forecasts und Absatzbudgets
- Überwachung und Sicherstellung der Erreichung der jährlich definierten Akquise-Ziele (Neukunden) in den einzelnen Geschäftsbereichen
- Gewinnung von Marktanteilen im Bereich Hotel (RGI Change)
- Vertragsverhandlungen mit Schlüsselkunden und Absatzmittler
- Durchführung von Marktforschung und -analyse zur Erstellung detaillierter Geschäftsmöglichkeiten
- Aufbau und Aufrechterhaltung profitabler Partnerschaften mit wichtigen Stakeholdern
- Überwachung der Leistung der Geschäftstätigkeit anhand von Schlüsselkennzahlen und Erstellung von Berichten für den General Manager
- Übernahme von Duty Diensten

Ihr Profil

- Berufserfahrung/Leistungsausweis als Head of Commercial oder ähnlicher Positionen im Sales Marketing- & Revenue Management sowie im Vertrieb und/oder Marketing und im Management
- Fundierte Kenntnisse in Finanz- und Budgetprozesse und Forecasting
- Kommerzielles Bewusstsein in Verbindung mit einer strategischen Denkweise
- Erfahrung und Leistungsausweis in Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung von unterschiedlichen Vertriebssystemen
- Ausgeprägtes Zahlenverständnis sowie strategisches und analytisches Denkvermögen
- Kaufmännisches/betriebswirtschaftliches Wissen
- Aktuelle Kenntnisse von Preisstrategien, verfügbaren und relevanten Vertriebskanälen und Revenue Management Tools
- Exzellente Organisations- und Führungsfähigkeiten
- Herausragende Kommunikations- und Team-Fähigkeiten
- Ehrliches, verbindliches, freundliches, verantwortungsbewusstes und hilfsbereites Auftreten

GRAND HOTEL NATIONAL LUZERN

Grand Hotel National AG, Haldenstrasse 4, 6006 Luzern, Switzerland, T +41 41 419 09 09, F +41 41 419 09 10
info@grandhotel-national.com, www.grandhotel-national.com



GRAND HOTEL
NATIONAL
LUZERN

Ihre Bewerbung

Wenn Sie Ihre Arbeit nicht nur als Beruf, sondern als Berufung sehen, sollten wir uns kennenlernen! Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung per Mail.

GRAND HOTEL NATIONAL

Daniela Schelski, Human Resources Manager
d.schelski@grandhotel-national.com