

In der Reisebüro-Kooperation TLT Urlaubsreisen GmbH, eine Tochtergesellschaft (100%) der TUI Deutschland GmbH, sind die touristischen Vertriebsaktivitäten von ca. 700 selbstständigen, mobilen Reiseberaterinnen und -beratern organisiert. Damit sind wir der Marktführer unter den mobilen Vertriebsorganisationen und decken für unsere Partner*innen das gesamte Spektrum der Verkaufs-Unterstützung von Marketing über IT/EDV-Support bis hin zu Kommunikation und Schulungen ab. Sicherheit, Qualität und Kundenzufriedenheit stehen dabei an erster Stelle unserer Unternehmensphilosophie

Für unser Team suchen wir eine Persönlichkeit mit strategischen Fähigkeiten, Gespür für die operativen Feinheiten des touristischen Vertriebs und erster Führungserfahrung, die nach einer umfangreichen Einarbeitung eigenverantwortlich zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens und damit zum Erfolg unserer angeschlossenen Reiseberater*innen beiträgt. Unterstütze uns, unsere Marktführerschaft kontinuierlich auszubauen als:

Leitung Sales & Marketing (m/w/d)

Die Schwerpunkte der Tätigkeit:

- Verantwortung für die Sales- und Marketingstrategie sowie Sicherstellung der optimalen Verzahnung mit dem Bereich Key Account und Vertriebs-Events
- Förderung der engen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Veranstalter-Partnern
- Führung und Weiterentwicklung eines motivierten Sales- und Marketing-Teams
- Optimierung und innovative Weiterentwicklung von Vertriebskonzepten und -tools
- Permanentes screening der eingesetzten Reservierungssysteme sowie neuer Technologien und Beratungstools
- Entwicklung von Marketingstrategien B2C zur Umsetzung durch die angeschlossenen Reiseberater*innen
- Weiterentwicklung und Verzahnung unserer Social Media-Kanäle B2B und B2C
- Koordination des Expansions-Marketings zur Gewinnung neuer Vertriebspartner*innen
- Strategische und konzeptionelle Gestaltung von relevanten Vertriebsthemen
- Planung und Einkauf von Gruppenreisen und Eigenveranstaltung
- Enge Zusammenarbeit mit der Leitung Key Account und Vertriebs-Events in der Umsetzung von Vertriebsprojekten

Darüber hinaus erwarten Dich diese spannenden Aufgaben:

- Mitwirkung an Expansionsaktivitäten und Entwicklung von Expansionsstrategien
- Fortlaufende Optimierung der vorhandenen Arbeitsprozesse
- Begleitung unserer zahlreichen, exklusiven Seminarreisen
- Teilnahme an Jahrestagung, Messen und Workshops

Worauf Du Dich freuen kannst:

- Mitarbeit im weltweit führenden Touristikkonzern
- Ein agil arbeitendes Team in toller Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien
- Eigenverantwortliches, selbstbestimmtes Arbeiten
- Großzügiger, modern eingerichteter Arbeitsplatz
- Moderne, offene Arbeitsatmosphäre mit Cafeteria, Lounge-Zonen und Betriebsrestaurant sowie after work-events
- Notebook und Dienst-Handy für flexible Home Office-Nutzung
- Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten
- Reiseermäßigungen und weitere Vergünstigungen
- Zuschuss Deutschlandticket, JobRad, kostenlose Mitgliedschaft im Urban Sports Club, Auto-Leasingangebote

Worauf wir uns freuen:

- Abgeschlossene touristische Berufsausbildung
- Mehrjährige Reisebüro- und/oder Veranstaltererfahrung
- Führungserfahrung und Wille zur Gestaltung
- Sehr gute Kenntnisse der gängigen touristischen Beratungs- und Verkaufssysteme wie z.B. IRIS Plus, My Jack, BISTRO, Pax Connect, Cruise Compass und weitere
- Sehr gute Kenntnisse der MS-Office Standardsoftware, MS 365 mit Teams
- Zuverlässigkeit, Engagement, Flexibilität, Freundlichkeit
- Strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- Organisationstalent und hohe Teamfähigkeit sowie Dienstleistungsbereitschaft

Du meinst, dass passt zu Dir? Dann richte Deine Bewerbung bitte in digitaler Form an:

andre.repschinski@tui-takeoff.de

TLT Urlaubsreisen GmbH
André Repschinski
Karl-Wiechert-Allee 23
30625 Hannover