



Im Auftrag unseres Mandanten – einem **etablierten und anspruchsvollen Hotelbetrieb auf Sylt** – suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten und analytisch denkenden

Revenue Manager (m/w/d)

Kennziffer S581

Sie haben ein gutes Gespür für Zahlen, Märkte und Trends? Sie erkennen Chancen, bevor andere sie sehen, und haben Freude daran, Preise und Auslastungen aktiv zu steuern? Dann könnte diese Position genau das Richtige für Sie sein.

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung der Revenue- und Pricing-Strategie des Hotels.
- Kontinuierliche Analyse von Auslastung, Buchungslage, Umsatz und Nachfrage.
- Dynamische Anpassung der Zimmerpreise an Markt, Saison, Nachfrage und Wettbewerb.
- Beobachtung der Wettbewerber, Marktpreise und aktuellen Trends.
- Erstellung und Weiterentwicklung von Forecasts und Umsatzprognosen.
- Analyse relevanter Kennzahlen wie Auslastung, ADR und RevPAR.
- Steuerung und Optimierung der Verfügbarkeiten und Restriktionen.
- Optimierung der verschiedenen Vertriebskanäle, insbesondere Direktbuchungen und Online-Portale.
- Analyse des Buchungsverhaltens und Ableitung geeigneter Maßnahmen.
- Erstellung regelmäßiger Reports, Statistiken und Auswertungen.
- Identifizierung von Umsatzpotenzialen und Entwicklung entsprechender Maßnahmen.
- Enge Zusammenarbeit mit Hoteldirektion, Reservierung, Front Office, Sales und Marketing.
- Unterstützung bei der Budgetplanung und strategischen Umsatzplanung.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung im Hotel- oder Tourismusbereich oder eine vergleichbare kaufmännische Qualifikation.
- Idealerweise erste Berufserfahrung im Revenue Management, Reservierungsmanagement, Pricing oder Sales.
- Ausgeprägtes Zahlenverständnis und analytisches Denkvermögen.
- Freude an der Arbeit mit Zahlen, Statistiken und unterschiedlichen Kennzahlen.
- Hervorragende Kenntnisse der gängigen MS-Office Anwendungen, insbesondere Excel.
- Strukturierte, selbstständige und gewissenhafte Arbeitsweise.
- Unternehmerisches Denken und ein gutes Gespür für Markt- und Nachfrageentwicklungen.
- Kommunikationsstärke und Freude an der Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen.
- Sicherer Umgang mit digitalen Systemen und eine schnelle Auffassungsgabe.
- Gute Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch.

Das erwartet Sie:

- Eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position in einem professionellen Hotelumfeld.
- Viel Gestaltungsspielraum und die Möglichkeit, die Umsatzentwicklung aktiv mitzugestalten.
- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit strategischen und operativen Tätigkeiten.
- Ein kollegiales und professionelles Arbeitsumfeld.
- Kurze Entscheidungswege und eigenverantwortliches Arbeiten.
- Eine langfristige berufliche Perspektive.
- Eine attraktive und leistungsgerechte Vergütung.
- Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung.

Sie möchten unseren Mandanten kennenlernen? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter o.a. Kennziffer, mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung vorzugsweise per E-Mail an:

manfred.lottmann@team-selection.de

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.



team selection GmbH
Manfred Lottmann
Vor der Prinzenquelle 7
34130 Kassel
Mobil 0173 7237091
HomeOffice 05652 9195238

**Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen
vorzugsweise per E-Mail an:**
manfred.lottmann@team-selection.de
www.team-selection.de