



Für unsere Schiffsverkehre der FRS Helgoline, FRS HanseFerry und Rømø-Sylt Linie suchen wir für unseren Standort Flensburg, Schleswig-Holstein, eine/n

Head of Sales (m|w|d)

Ihre Aufgaben:

- Ansprechpartner der Geschäftsführung für alle Vertriebsthemen
- Fachliche Leitung des Sales-Teams
- Koordination von Sales-Aktivitäten und E-Commerce Aktionen mit Partnern
- Vereinbarung von Terminen und Durchführung von Gesprächen mit Kunden und Partnern
- Yield-Management unserer Schiffe
- Planung der Fahrpläne und Fahrpreise in Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Unterstützung bei der Durchführung von Events/Charterfahrten
- Planung und Unterstützung bei verkaufsfördernden Maßnahmen an den Fahrkartenschaltern der einzelnen Fährlinien

Wir bieten Ihnen:

- Ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld
- Ein gutes Arbeitsklima bei dem Teamwork groß geschrieben wird
- Eine Vielzahl an Benefits, wie einen Dienstwagen, Freifahrten auf unseren Schiffen, Vertrauensarbeitszeit, etc.

Ihr Profil:

- Sie bringen eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung sowie mehrjährige Vertriebserfahrung im Tourismus mit oder haben ein betriebswirtschaftliches Studium z.B. mit Sales- oder Tourismus Schwerpunkt erfolgreich abgeschlossen
- Ein vorhandenes Netzwerk im Tourismusgeschäft ist von Vorteil
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift werden vorausgesetzt
- Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse mit MS Office
- Erfahrungen in der Durchführung von Produktschulungen sind wünschenswert
- Sie verfügen über ein sicheres Auftreten und sehr gutes Verhandlungsgeschick
- Sie verfügen über eine pro-aktive strukturierte Arbeitsweise und über ein großes Engagement
- Sie sind Teamplayer, serviceorientiert und kommunikationsstark
- Sie bringen Reisebereitschaft mit und besitzen Führerschein Klasse B
- Sie arbeiten selbstständig und denken kundenorientiert

Ihre digitalen Bewerbungsunterlagen senden Sie uns bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an: careers@frs.de.