

Wir sind die deutsche Vertriebsorganisation des international tätigen Reiseveranstalters Club Med, spezialisiert auf gehobenen Club-Urlaub. Weltweit arbeiten über 18.500 Mitarbeiter mit großem Enthusiasmus und Erfolg daran, unseren Kunden seit über 70 Jahren einen traumhaften Urlaub in unseren über 70 Club-Resorts auf 5 Kontinenten und unserem Segelkreuzfahrtschiff Club Med 2 zu bieten.

Für unser Office in Frankfurt suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Indirect Sales Manager (m/w/x)

Ihre zukünftigen Aufgaben sind:

- Business Development im indirekten Vertrieb (Pflege von Bestandskunden und Akquise von Neukunden)
- Vertragsmanagement der indirekten Partner
- Sparring Partner zu den anderen Abteilungen (Direktverkauf, Marketing, Meetings & Events)
- Strategische Ausrichtung aktiv mitbestimmen und gestalten
- Budgetverantwortung – sowohl Top- als auch Bottom-Line
- Management von einem weiteren Teammitglied

Ihre Voraussetzungen:

- Berufserfahrung in strategischen Salesbereichen
- Kommunikative Kompetenz
- Ausgeprägte Kunden-, Vertriebs- und Serviceorientierung
- Freundlich, teamfähig, engagiert, selbständig, belastbar, konflikt- und kompromissfähig, lösungsorientiert
- Fließend in Deutsch (Wort und Schrift), gute Englischkenntnisse

Kann Voraussetzungen:

- AMADEUS-Kenntnisse
- EDV-Kenntnisse in MS Office
- Französischkenntnisse

Unsere Benefits:

- Betriebliche Altersvorsorge
- Essenschecks
- Fahrtkostenzuschuss
- Mitarbeiter-Events
- 30 Tage Urlaub

Es handelt sich hier um eine unbefristete Vollzeitstelle (40 Std pro Woche). Es erwartet Sie eine sehr interessante Aufgabenstellung in einem renommierten und internationalen Unternehmen, in welchem Sie Ihre Kenntnisse optimal einbringen und weiterentwickeln können.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per Email (Lebenslauf, Gehaltsvorstellung, frühester Starttermin) an:

Fraberso@clubmed.com

Club Med Deutschland GmbH

Trakehner Str. 7-9c

60487 Frankfurt am Main

www.clubmed.de

ÜBER CLUB MED

Club Med gilt als Erfinder des All-Inclusive Urlaubs in den 1950er Jahren und begründete damit eine völlig neue Art des Urlaubs. Im Jahr 2004 hat das Unternehmen sein Geschäft auf das gehobene Segment des Welttourismusmarkts ausgerichtet und sich zum Premium-Anbieter für hochwertigen, gastfreundlichen und multikulturellen All-Inclusive Urlaub an den exklusivsten Orten weltweit entwickelt. Heute gehören zu Club Med über 50 Sonnen-Resorts und 20 Schnee-Resorts auf vier Kontinenten, von denen mehrheitlich gehobene Vier-Trident Resorts und die luxuriösen Fünf-Trident Resorts der Exclusive Collection darstellen. Der Reiseveranstalter mit Hauptsitz in Paris und einer Niederlassung in Frankfurt am Main bietet ebenso Kreuzfahrten mit dem Segelschiff Club Med 2 an. Markenzeichen von Club Med ist das Premium All-Inclusive-Konzept für Paare und Familien, das Unterkunft, Verpflegung, Kinderbetreuung, zahlreiche Sportarten und Aktivitäten inkludiert.



We are the German sales organization of the internationally active tour operator Club Med, specializing in upscale club vacations. Worldwide, more than 18,500 employees work with great enthusiasm and success to offer our customers a dream vacation in our more than 70 club resorts on 5 continents and our sailing cruise ship Club Med 2 for more than 70 years.

For our Office in Frankfurt we are looking for you as soon as possible as a

Indirect Sales Manager (m/f/x)

Your future tasks are:

- Business development in indirect sales (maintenance of existing customers and acquisition of new customers)
- Contract management of the indirect partners
- Sparring partner to the other departments (direct sales, marketing, meetings & events)
- Actively co-determine and shape strategic direction
- Budget responsibility - both top and bottom line
- Management of one additional team member

Your qualifications:

- Professional experience in strategic sales areas
- Communicative competence
- Strong customer, sales and service orientation
- Friendly, team player, committed, independent, able to work under pressure, able to deal with conflict and compromise, solution-oriented
- Fluent in German (spoken and written), good English skills

Can Prerequisites:

- AMADEUS knowledge
- Computer skills in MS Office
- Knowledge of French

Our Benefits:

- Company pension plan
- Meal vouchers
- Travel allowance
- Employee events
- 30 days vacation

This is an unlimited full-time position (40 hours per week). You can expect a very interesting task in a renowned and international company, in which you can optimally contribute and develop your knowledge.

We look forward to receiving your application by email (CV, salary expectations, earliest start date) to:

Frabperso@clubmed.com

Club Med Germany GmbH
Trakehner Str. 7-9c
60487 Frankfurt am Main
www.clubmed.de

ABOUT CLUB MED

Club Med is considered the inventor of the all-inclusive vacation in the 1950s, establishing a completely new type of vacation. In 2004, the company focused its business on the upscale segment of the world tourism market and became a premium provider of high-quality, hospitable and multicultural all-inclusive vacations in the most exclusive locations worldwide. Today, Club Med includes more than 50 sun resorts and 20 snow resorts on four continents, the majority of which are upscale four-trident resorts and the luxurious five-trident Exclusive Collection resorts. The tour operator, which is headquartered in Paris and has a branch office in Frankfurt am Main, also offers cruises on the Club Med 2 sailing ship. Club Med's trademark is the premium all-inclusive concept for couples and families, which includes accommodation, meals, childcare, numerous sports and activities.