



Gestalten Sie das Wachstum eines innovativen Premium-Anbieters aktiv mit

Für ein wachstumsstarkes Unternehmen im Bereich Serviced Living in Zürich, suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit als Sales & Revenue Manager Hospitality (m/w/d). In dieser vielseitigen Schlüsselrolle verantworten Sie die Auslastung, Umsatzentwicklung und kommerzielle Performance eines Portfolios hochwertiger Serviced Apartments. Dabei vermarkten Sie gezielt Short- und Longstay-Lösungen für Corporate Clients, Relocation Companies und weitere Geschäftspartner. Sie bauen aktiv Kundenbeziehungen auf, steuern das Revenue Management und entwickeln wirksame Vertriebs- und Preisstrategien zur nachhaltigen Sicherung der Auslastung und Umsatzentwicklung.

Sales & Revenue Manager Hospitality (m/w/d)

Ihre Rolle

- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Corporate Clients, Relocation Companies und weiteren Geschäftspartnern
- Aktive Bearbeitung von Anfragen, Erstellung von Angeboten sowie Verhandlung und Betreuung von Verträgen
- Entwicklung und Umsetzung von Revenue-Management-Strategien zur Optimierung von Auslastung, Umsatz und Ertrag
- Laufende Marktbeobachtung sowie dynamische Preisgestaltung unter Berücksichtigung von Saisonalität, Nachfrage und Marktentwicklungen
- Steuerung und Optimierung der relevanten Vertriebskanäle, OTA-Plattformen und digitalen Buchungssysteme
- Erstellung von Forecasts, KPI-Analysen und Reports als Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsleitung

Ihr Profil

- Abgeschlossene Ausbildung oder Weiterbildung in Hotellerie, Tourismus, Hospitality Management, Betriebswirtschaft oder einer vergleichbaren Fachrichtung
- Mehrjährige Erfahrung im Hotel Sales und Revenue Management oder Commercial Management, vorzugsweise im Hospitality-, Serviced-Apartment- oder verwandten Dienstleistungsumfeld mit Erfahrung im Short- und Longstay-Bereich
- Erfolgreiche Erfahrung im Aufbau und in der Betreuung von Corporate Accounts und Geschäftskunden
- Verständnis für Preisstrategien, Auslastungssteuerung und datenbasierte Entscheidungen
- Erfahrung im Umgang mit PMS-, Channel-Manager- oder vergleichbaren Buchungssystemen, Erfahrung mit MEWS von Vorteil
- Verkaufstarke, selbstständige und kommunikationssichere Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative
- Stilsichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Ihre Benefits

- Verantwortungsvolle Schlüsselposition mit grossem Gestaltungsspielraum
- Dynamisches Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und hoher Eigenverantwortung
- Attraktive Möglichkeit, sich in einem stark wachsenden Unternehmen strategisch zu positionieren und die weitere Entwicklung aktiv mitzugestalten
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung

Sind Sie bereit, die kommerzielle Entwicklung eines innovativen Unternehmens aktiv mitzugestalten und Verantwortung zu übernehmen? Dann freuen wir uns auf Ihre Nachricht an careers@nellen.ch. Auf unsere Diskretion ist Verlass.

Nicole Schmidt
Partnerin

