

Właściciel i inwestor prestiżowego kompleksu restauracyjno-hotelowego Rudy Las w Rudach poszukuje osoby specjalizującej się w sprzedaży oferty eventowej. Rudy Las – Leśny Kompleks Wypoczynkowy jest na etapie budowy, której koniec planowany jest na pierwszą połowę 2024 roku. Po otwarciu obiekt zaoferuje swoim Gościom wyjątkową przestrzeń eventową oraz wyśmienite doznania kulinarne w nowoczesnej restauracji.

Osoba na tym stanowisku odpowiedzialna będzie za szeroko rozumianą sprzedaż oferty organizacji przyjęć okolicznościowych, w tym wesel, a także prowadzenie negocjacji handlowych i budowanie długotrwałych relacji z gośćmi.

Zakres obowiązków:

- sprzedaż wesel i innych przyjęć okolicznościowych,
- prowadzenie negocjacji handlowych, budowanie długotrwałych relacji z gośćmi,
- współtworzenie strategii sprzedażowej hotelu pod nadzorem Dyrektora Hotelu,
- analizowanie sprzedaży w obiekcie,
- budowanie bazy gości i utrzymywanie stałych relacji,
- raportowanie sprzedaży i analiza dokumentów sprzedażowych,
- tworzenie nowych ofert obiektu,
- wykonywanie czynności związanych z bezpośrednią obsługą Gości ,
- przyjmowanie rezerwacji telefonicznych i mailowych,
- spotkania z gośćmi na terenie obiektu,
- sporządzanie dokumentacji formalnej związanej zaplanowaniem imprezy,
- Wystawianie faktur i innych dokumentów sprzedażowych,
- sprawna i życzliwa obsługa Gości,
- współpraca z innymi działami hotelu,
- budowanie pozytywnego wizerunku firmy.

Wymagania:

- Wykształcenie średnie lub wyższe,
- komunikatywność i wysoki poziom kultury osobistej,
- umiejętność planowania i organizacji czasu pracy,
- minimum 2 letnie doświadczenie na stanowisku sprzedażowym w hotelu lub restauracji,
- umiejętność pracy zespołowej,
- zaangażowanie w powierzone zadania,
- samodzielność,
- dyspozycyjność,
- odporność na stres,
- biegłość w prowadzeniu rozmów, negocjacji oraz korespondencji zarówno w języku polskim, jak i angielskim,
- praktyczna wiedza z zakresu technik sprzedaży i negocjacji.

Oferujemy :

- szkolenie wprowadzające – pełne wsparcie w procesie wdrażania w obowiązki,
- motywacyjny system wynagrodzenia,
- elastyczny czas pracy,
- umowa o pracę,
- możliwość stałego podnoszenia własnych kwalifikacji,
- przyjazną i miłą atmosferę w pracy.

Kontakt:

☎ 601800150

✉ biuro@rudylas.pl www.rudylas.pl