

Stellenbeschrieb: Projektleitung „Marketing-Dienstleistungen“

Private Selection Hotels ist das im Schweizer Markt bereits gut verankerte Gütesiegel für 60 privat geführte Erstklass- und Luxushotels mit ganz besonderem Charme in Europa. Die Tochtergesellschaft "TOM Services AG" steht für "Tourism Online Marketing Services" und unterstützt einzelne Mitgliedshotels im Mandat bei ihren Marketingaktivitäten (on- und offline) im Baukastenprinzip.

1. Stellencharakteristik

Vorgesetzte:	Geschäftsleitung tom service ag, vertreten durch Esther Dysli (Delegierte des Verwaltungsrates) und Olaf Reinhardt (Präsident des Verwaltungsrates)
Direktunterstellte:	Keine
Vertritt:	Andere Projektverantwortliche (z.Z. Hof Weissbad Appenzell und Benvenuti Hotels Ticino) Sales Manager MICE
Wird vertreten durch	Andere Projektverantwortliche und/oder durch die Vorgesetzten
Kompetenzen:	Repräsentation der tom service AG und deren Mandanten gegen innen und aussen

2. Aufgaben der Stelleninhaberin

Funktionsziel: Die Stelleninhaberin betreut die Marketing-Aufträge (derzeit insbesondere der zwei führenden 5* Wellness- Spa Hotels Ermitage und Beatus im Berner Oberland) der aktuellen und zukünftigen Mandanten der tom service AG in Absprache mit den Verantwortlichen des jeweiligen Hotels.

Diese Marketing-Aufträge werden als umfassende und nachhaltige Mitgestaltung aufgefasst und erfordern entsprechende Integration in die Hotelabläufe der Auftraggeber.

Die Stelleninhaberin ist Ansprechpartnerin für alle Marketingaufgaben und führt diese entweder selber aus, oder delegiert an die dafür jeweils spezialisierte Person – immer unter Einhaltung der von den Auftraggebern abgesetzten Budgets. Sie hat den Überblick über Budget, Aktivitäten und Planung und ist für das Marketing-Controlling und somit für die Zielerreichung zuständig.

tom service AG (tom)

Tribschenstrasse 7 - 6005 Luzern
Tel: 041-368 10 00 / Fax 041-368 10 09
info@tom.ag / www.tom.ag

t@m service ag

tourism online marketing service

Die Stelleninhaberin ist aktiv, kreativ und kommunikativ und verfolgt Ihre Projekte auf eigene Initiative nach Absprache mit Auftraggebern und Vorgesetzten. Sie hat insbesondere auch Freude an der Akquisition von neuen Partnerschaften und Kontakten und keine Angst vor Kaltaquisition.

Hauptaufgaben:

B2B

Channel Management: Evaluierung und Implementierung sinnvoller Verkaufskanäle, Partnersuche und –Betreuung

Partnerakquisition

Evaluierung und Aufbau von sinnvollen Partnerschaften aus Wirtschaft und Presse. Schaffung von Win-Win Situationen zur Gewinnung von neuen Gästen (Direktbuchern) .

Verkauf

Betreuung durch persönliche Besuche und telefonische (je nach Zielen/Zielgruppen) Kontakte von Firmen und Seminarveranstaltern, Verlagen etc.

Segmente: Prioritär: 1. Wellness & Genuss, 2. Prio: Aktiv: (Hike & Bike, Wintersport) 3. Prio: Golf.

Verkaufsförderung

Partnermarketing / Promotionen in Zusammenarbeit mit geeigneten Partnern. Vermittler-Incentives etc

PR/PPR

Kontakt zur Presse und regelmässiger Presse-Aussand
Kontakt zu Meinungsbildnern und Multiplikatoren, Ausbildungszentren, Referenten etc.

Organisation von Auftritten an Messen und relevanten Veranstaltungen, Bsp. Golf Turniere etc.

Online Marketing

Website:

Content Management (Texten, Aktualisierung und verkaufsorientierte Ergänzung der Internet-Seiten.
Web-Publikationen.

Implementation des Partnermarketings auf die Webseiten
Adaption aller Specials / Pauschalangebote

Search Engine Marketing

Texten und Überprüfen der AdWords- und Remarketing-Kampagnen in Absprache mit dem Projektleiter Online Marketing

tom service AG (tom)

Tribschenstrasse 7 - 6005 Luzern
Tel: 041-368 10 00 / Fax 041-368 10 09
info@tom.ag / www.tom.ag

t@m service ag

tourism online marketing service

Social Media Marketing

Mithilfe beim Content Management in Deutsch (Facebook, Youtube, wenn gewünscht Twitter, Instagram, Google+ etc.

Newsletter

Erscheinungsplan, inhaltliche Inputs, Mithilfe bei Erstellung

Reputation Marketing

Überwachung und (in Absprache mit Hotel) Beantwortung von Bewertungsportalen.
Content Management Search- & Metasearch Engines

Diverses

Teilnahme an relevanten Sitzungen (mit Protokollführung), Schulungen, Veranstaltungen (Messen / Tagungen etc.).

3. Anforderungen an die Stelleninhaberin

- Besonderes Verkaufsflair
- Deutsch als Muttersprache, stilsicher in Schrift und Sprache
- Mündliche und schriftliche Sprachkenntnisse in Englisch und Französisch
- Computer-Anwenderkenntnisse (Word/Excel) - keine „Schwellenangst“ vor Einarbeitung in neue Systeme und Freude an neuen Technologien
- Freude an der Arbeit im und mit dem Internet
- Begeisterung für die private Erstklasshotellerie
- Zuverlässigkeit und Flexibilität
- Initiatives und selbständiges Arbeiten
- Ambitioniertes, zielorientiertes Denken und Handeln
- Freundlichkeit - auch in Stresssituationen
- Gültiger Fahrausweis für Personenwagen wäre hilfreich, ein Geschäftswagen steht zur Verfügung.
- Wir sind ein kleines, aber begeistertes Team – ziehen Sie mit am selben Strick!

4. Arbeitszeit und Entlohnung

Arbeitspensum 100% - die Details sind im integrierenden Anstellungsvertrag geregelt. Ab Eintritt wird der 13. Monatslohn pro rata jeweils im Dezember ausbezahlt.

Die Stelleninhaberin arbeitet normalerweise zu Bürozeiten in der Zentrale der TOM Service AG in Luzern oder im Aussendienst. Grundsätzlich sind Arbeitseinsätze an 7 Tagen der Woche möglich, wobei Sonntags-Einsätze die höchste Ausnahme und nur zu Messe- oder einem ausserordentlichen Repräsentationszweck oder Notfall erforderlich sind und immer abgesprochen werden. Wochenend-Einsätze werden umgehend durch Freitage unter der Woche kompensiert.

tom service AG (tom)

Tribschenstrasse 7 - 6005 Luzern
Tel: 041-368 10 00 / Fax 041-368 10 09
info@tom.ag / www.tom.ag

Der Arbeitsplan wird im Team besprochen.

Ferienablösungen bei Abwesenheit der Teamkolleginnen und Ferienabwesenheit der Stelleninhaberin nach gegenseitiger Absprache.

5. Antrittstermin der Stelle

Nach Absprache.

6. Besonderes

Die TOM Service AG hat es sich zum Ziel gesetzt, nicht stehen zu bleiben, Entwicklungsmöglichkeiten zu evaluieren und Chancen zu packen. Dieser Stellenbeschrieb soll deshalb nicht als endgültig und unabänderbar betrachtet werden. Insbesondere Ideen und Vorschläge der Stelleninhaberin sind herzlich willkommen.

Eingesehen und akzeptiert:..... Datum:
April 2018