



Wir, AIR FRANCE und KLM Royal Dutch Airlines, sind zu einer der größten Airline-Gruppe Europas zusammengeschlossen und bieten gemeinsam mit unseren Flugpartnern der SkyTeam-Allianz ein Streckennetz von insgesamt über 700 Destinationen weltweit an, die über unsere internationalen Drehkreuze Paris-Charles de Gaulle und Amsterdam-Schiphol bedient werden. Unsere Kunden genießen dabei einen exzellenten Service und profitieren von unseren gemeinsamen Leistungs- und Qualitätsstandards.

In Deutschland beschäftigen wir als Gemeinschaftsbetrieb Air France KLM rund 150 Mitarbeitende, die in den Geschäftsbereichen ‚Passage‘ und ‚Cargo‘ tätig sind.

Als inspirierende und motivierende Persönlichkeit fällt es Ihnen leicht Entscheidungen zu treffen, Projekte voranzutreiben und strategische Ziele mit Entschlossenheit zu verfolgen. Sie fördern innerhalb Ihres Sales Teams eine Kultur der Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Dabei haben Sie Freude daran, Ihr Team zu stärken und weiterzuentwickeln. Als Sales Director werden Sie Teil unseres internationalen Managementteams in Deutschland und verantworten mit diesem gemeinsam die Strategie für unsere deutsche Niederlassung.

Für unsere Passage Direktion in Deutschland suchen wir schnellstmöglich eine charismatische Person als

Sales Director m/w/d

mit Dienstsitz in Frankfurt am Main

Ihre Aufgaben:

- Sie erzielen den bestmöglichen Marktanteil und Umsatz bei den niedrigsten Kosten auf dem deutschen Markt.
- Sie führen mit klaren Anweisungen zur Verbesserung unserer Kennzahlen im Rahmen unsere internationalen Guidelines, damit ihr Team eigenständig handeln kann.
- Sie erkennen und benchmarken die regionalen Marktentwicklungen und formulieren konkrete Anforderungen an unsere Angebote, um unsere Position auf dem Markt zu stärken.
- Sie bauen gute Kontakte zu allen Stakeholdern insbesondere zu den Entscheidern in den Headquartern auf.
- Sie stellen die Loyalität unserer Unternehmenskunden (Corporate und Trade) sicher.
- Sie sind auf allen wichtigen Reiseplattformen in Deutschland vertreten.
- Sie sind ein sehr aktives Mitglied im Management Team der Passage in Deutschland und vertreten den Sales Bereich und seine Interessen mit Nachdruck.
- Sie definieren gemeinsam mit dem deutschen Management Team die Sales Strategie.
- Sie sorgen für eine gute Atmosphäre innerhalb der Sales Teams und stellen sicher, dass die richtigen Leute am richtigen Platz sind.

- Sie haben ihren Fokus im People Management, Sie legen großen Wert auf die Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter und bieten Coaching und Mentoring an um Managementfähigkeiten zu fördern.
- Sie gehen mit gutem Beispiel voran und verfügen über gute Kenntnisse der Vertriebsprozesse und der Sales Policies.
- Ihr Ziel ist es das beste und professionellste Sales Team in Deutschland zu haben.

Ihr Profil:

Sie sind eine überzeugende Sales Persönlichkeit, die es versteht, mit echter Leidenschaft für den Sales die Mitarbeitenden zu begeistern und mitzureißen? Sie bringen eine hervorragende Expertise in der Airline/Tourismus Branche mit? Wenn ja, sollten Sie außerdem folgende Qualifikationen mitbringen:

- Abgeschlossenes Masterstudium im Bereich Business Administration oder Tourismus oder ein vergleichbarer Abschluss.
- 8-10 Jahre Berufserfahrung im Sales Bereich mit nachweislicher Erfahrung in Team- und Personalführung von mindestens 5 Jahren.
- Kenntnisse in SalesForce und Qlikview (wünschenswert?).
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit europäischen Headquartern.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Managementkompetenz, starken Gestaltungswillen und ausgeprägte Zielorientierung.

Sie können sich auf vielseitige und interessante Aufgabenstellungen in einer offenen, internationalen Unternehmenskultur freuen sowie auf:

- Eine einflussreiche Stelle in einem dynamischen Umfeld.
- Flexible Arbeitszeiten mit der Möglichkeit auch mobil zu arbeiten.
- Attraktive Vergütung inklusive Leistungen zur betrieblichen Altersversorgung
- Dienstwagen (E-Antrieb) auch zur privaten Nutzung
- Flugvergünstigungen und andere attraktive Mitarbeitervorteile.
- 30 Tage Urlaub

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte bewerben Sie sich mit Ihren vollständigen Bewerbungsunterlagen und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Button: Jetzt bewerben!