



BERNS

WELCOME TO THE WORLD OF BERNS

BERNS SÖKER SALES MANAGER

Berns är ett av Sveriges största mötes- och nöjesetablissemang. Verksamheten bär med sig en fantastisk historia och inrymmer bland annat 82 hotellrum, restaurangerna Berns Asiatiska och Calle P samt event- och nattklubsverksamhet. Lokalerna och förutsättningarna för enastående gästupplevelser finns, så nu behöver vi fler duktiga medarbetare som vill driva Berns framåt och skapa minnesvärda stunder för våra besökare.

Nu söker vi ytterligare en Sales Manager som ska driva, optimera och utveckla försäljningen hos oss framöver. Vi har ett helt nytt kommersiellt team som arbetar mot både Berns och Bank Hotel där du blir en given del. I din roll arbetar du primärt med Berns, men uppgifter och engagemang kopplat även till Bank Hotel förekommer. Som person tror vi du trivs i en dynamisk miljö där du skapar affärer och underhåller relationer med nya och befintliga kunder. Du älskar uppsökande försäljning och kundbesök samt är van att arrangera kundaktiviteter. I rollen skapar du professionellt säljmaterial, gör aktivitetsplaner, upprättar avtal och nätverkar. Du sätter framgångsrika försäljningsmål och har vana att själv planera och strukturera ditt arbete för att nå uppsatta mål. Som person har du en drivkraft att skapa unika och förstklassiga gästupplevelser som får besökarna att återvända. Vi strävar efter att vara en destination som gästen minns och pratar om.

Vad kan vi erbjuda dig?

Vi erbjuder en arbetsplats med ett centralt läge, arbete med starka varumärken och fantastiska eventmiljöer. Du får även en spännande tjänst med härliga och kvalitetsmedvetna kollegor samt blir en del av en stor nöjeskoncern med fyrtio unika verksamheter. Tjänsten är en tillsvidareanställning med tillträde omgående. Vi tillämpar provanställning och har kollektivavtal.

Vi söker dig som:

- Har minst tre års erfarenhet av försäljning, främst nykund.
- Kommunicerar obehindrat på svenska och engelska, i både tal och skrift
- Ser varje samtal eller mejl som en möjlighet att utveckla affären
- Älskar försäljning och har förmåga att anpassa beteende och budskap efter mottagare
- Alltid ser glaset som halvfullt, inte halvtomt!

Har du erfarenhet av försäljning inom event- eller hotellbranschen ser vi det som meriterande.

Ansökan

För mer information om tjänsten vänligen kontakta Niclas Ingwall på niclas.ingwall@bankhotel.se Ansökan med CV och personligt brev hänvisas till ansökningsformuläret. Vi kallar till intervjuer löpande och ser därav fram emot din ansökan så snart som möjligt, hoppas vi hörs!