

Director Omnichannel Sales (m/w/d)



Klare Sicht voraus!

A-ROSA ist der Erfinder von Erlebnis-Städtetouren entlang der schönsten Flüsse Europas. Mit über 800 Mitarbeitern und einer Flotte von fünfzehn Premium-Schiffen bieten wir unseren Gästen eine komfortable Alternative zur klassischen Städtereise.

Bei **A-ROSA** arbeiten wir **MIT GANZEM HERZEN**, denn für uns ist unser Job mehr als nur ein Beruf. **MIT RESPEKT** begegnen wir jedem, denn jeder verdient Wertschätzung. **MIT VERTRAUEN** handeln wir, da sich Kollegen und Gäste auf uns verlassen können. **MIT VERANTWORTUNG** setzen wir uns für eine Welt ein, die auch in Zukunft schön bleibt. **MIT IDEEN** gestalten wir unsere Arbeit kreativ, denn alle von uns haben Einfälle, die uns weiterbringen.

Deine Aufgaben

Als Director Omnichannel Sales übernimmst Du die Gesamtverantwortung für die strategische und operative Weiterentwicklung des Vertriebsbereichs – national wie international. Du führst, begleitest und entwickelst die derzeit zugeordneten Einheiten, darunter Außendienst, Inside Sales & Agency Services, Key Account Management, Agenturbetreuung sowie weitere B2B- und Spezialvertriebssegmente. Dabei gestaltest Du die integrierte Vertriebsstrategie über alle Kanäle

hinweg und treibst die Optimierung und Weiterentwicklung bestehender Markt- und Kanalpotenziale aktiv voran.

- Strategische und operative Weiterentwicklung des Vertriebsbereichs – national und international
- Sicherstellung einer optimalen Auslastung unserer Flotte sowie der Erreichung von Umsatz- und Ergebniszielen unter Berücksichtigung der Kostenbudgets
- Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Wachstumsstrategien sowie Ausbau bestehender Markt- und Kanalpotenziale
- Aufbau neuer sowie Pflege bestehender nationaler und internationaler Vertriebspartnerschaften
- Weiterentwicklung des Bereichs International Sales mit Fokus auf Effizienz, Kostensteuerung und Profitabilität
- Erstellung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsplänen inkl. Verkaufsförderungsmaßnahmen in Zusammenarbeit mit dem Vertriebscontrolling
- Leitung und Steuerung von Events, Messen, Schulungen und Seminarreisen
- Erstellung und Kontrolle von Umsatzreports, Budget- und Investitionsplänen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung bei der Definition und Umsetzung der Unternehmensstrategie

Dein Profil

- Erfahrung in der Führung, Motivation und Weiterentwicklung interdisziplinärer Teams – mit dem Verständnis Mitarbeitende zu inspirieren, zu befähigen und auf gemeinsame Ziele auszurichten
- Starke Leadership-Kompetenz mit Fokus auf Empowerment, Eigenverantwortung und kooperativer Zusammenarbeit
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer leitender Vertriebsposition, idealerweise in der Tourismus-, Kreuzfahrt- oder Hospitality-Branche
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien sowie in der Erreichung von Wachstums- und Ergebniszielen
- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing oder Tourismusmanagement – oder eine vergleichbare Qualifikation
- Ausgeprägte strategische und unternehmerische Denkweise mit der Fähigkeit, operative Maßnahmen zielgerichtet abzuleiten und umzusetzen
- Sicheres Gespür für Markt- und Branchentrends sowie hohe Ergebnisorientierung und Verhandlungssicherheit

- Sicherer Umgang mit Budget- und Kennzahlensteuerung (Jahres- und Mehrjahres-Budgetplanung, Vertriebscontrolling, Forecasts)
- Ausgeprägte Netzwerkkompetenz und Freude daran, tragfähige nationale und internationale Partnerschaften aufzubauen und zu pflegen
- Hohes Maß an Kommunikationsstärke, Durchsetzungsvermögen und souveränes Auftreten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachen von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region und international

Wir bieten

Starte Deine Karriere in einem aufstrebenden und erfolgreichen Kreuzfahrtunternehmen. Bei A-ROSA erwartest Dich ein modernes und kollegiales Arbeitsumfeld mit vielen interessanten Aufgaben. Unsere Teams zeichnen sich durch Offenheit, Engagement und eine top Dynamik aus. Bei uns übernimmst Du schnell Verantwortung und arbeitest mit erfahrenen Kollegen und Kolleginnen zusammen.

Zudem erwarten Dich weitere attraktive Benefits



attraktive
Vergütung mit 30
Urlaubstagen



arbeitgeber-
finanzierter DRV-
Ausweis



D-TICKET

Zuschuss zum
Deutschland
Ticket



monatliches
steuerfreies
LOKA-Guthaben



betriebliche
Gesundheits-
förderung



Möglichkeit zur
mobilen Arbeit



Kitaplätze über
Kitakooperation



Arbeiten in
Ostseenähe



Reisevorteile +
Family & Friends



Teamevents &
Feste

Kontakt

Frau Nadine Richter

0381 440 40 245 | jobs-zentrale@a-rosa.com

Jetzt Bewerben

<https://www.a-rosa.de/flusskreuzfahrten/>

