



Wir heuern an: **Key Account Manager DACH** (m/w/d) in **Vollzeit** bei **VIVA Cruises** in **Düsseldorf**

Über VIVA Cruises

Kommen Sie an Bord von VIVA Cruises und starten Sie Ihre Karriere bei Europas modernsten Anbieter für Premium-Flusskreuzfahrten mit internationalem Gäste-Mix und hochwertigem All-Inclusive Konzept. Wenn Sie eine Leidenschaft für Kundenkommunikation haben, verantwortliches Arbeiten schätzen und hochwertiges Reisen lieben, sind Sie bei uns genau richtig!

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums sowie Ihren Gehaltsvorstellungen an jobs@viva-cruises.com.

Aufgabenbereiche:

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Key Accounts mit Schwerpunkt auf Reiseveranstaltern und touristischen Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH)
- Akquise neuer Reiseveranstalter und strategischer Vertriebspartner zur nachhaltigen Steigerung unserer Marktpräsenz und Umsätze
- Aufbau und Pflege langfristiger, vertrauensvoller Geschäftsbeziehungen zu Entscheidern und relevanten Ansprechpartnern
- Entwicklung und Umsetzung individueller Vertriebs- und Wachstumsstrategien für unsere Key Accounts, einschließlich gemeinsamer Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- Führung von Vertrags- und Konditionsverhandlungen sowie Abstimmung von Kontingenten und kommerziellen Vereinbarungen in Zusammenarbeit mit den internen Fachabteilungen
- Analyse und Steuerung der Umsatzentwicklung sowie regelmäßiges Monitoring relevanter KPIs und Identifikation zusätzlicher Geschäftspotenziale
- Planung und Durchführung von Partnerbesuchen, Produktschulungen, Präsentationen und gemeinsamen Vertriebsaktivitäten
- Repräsentation von VIVA Cruises und VIVA Boutique auf Fachmessen, Branchenveranstaltungen und bei Partner-Events
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Sales, Marketing, Groups, Yield und Product zur optimalen Betreuung unserer Vertriebspartner
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Einbringung neuer Impulse zur Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrategie

Anforderungen:

- Ausbildung oder Studienabschluss, präferiert im Bereich BWL oder Tourismus
- fundierte Berufserfahrung Key Account Management oder Vertrieb, idealerweise in der (Kreuzfahrt-)Touristik mit bestehendem Netzwerk
- ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten in Englisch und Deutsch in Wort und Schrift
- Organisationsstärke, Zahlen- und Datenaffinität und hohes Maß an Kreativität
- eigenverantwortliche Arbeitsweise und Teamorientierung
- fundierte MS-Office-Kenntnisse
- Reisebereitschaft

Was wir bieten:

- eine unbefristete Festanstellung in einem stark expandierenden Unternehmen
- vielseitiges Aufgabengebiet in einem kreativen und internationalen Marktumfeld
- ein erfahrenes, leidenschaftliches und aufgeschlossenes Team
- ein ausgefallenes und hochwertiges Portfolio mit der Möglichkeit dieses kreativ mitzugestalten und persönlich kennen zu lernen
- vielseitiges Aufgabengebiet in einem kreativen und internationalen Marktumfeld
- offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen

Mehr Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie auf unserer Website www.viva-cruises.com.