



Är du intresserad utav en internationell hotellkarriär? Sheraton söker en Account Manager

Sheraton Stockholm Hotel är ett förstklassigt hotell beläget mitt i centrala Stockholm som erbjuder 465 gästrum och 15 mötesrum med komfort utöver det vanliga. Hotellet ingår i den världsomspännande koncernen Starwood Hotels & Resorts Worldwide, **som för närvarande har mer än 1200 hotell världen runt.**

Vi söker nu en Account Manager till vårt dynamiska och kreativa säljteam. Sheraton Stockholm Hotel är en mycket internationell och spännande arbetsplats. Då vi är en del av Starwood Hotels & Resorts Worldwide finns också möjligheter att fortsätta sin karriär internationellt.

Som Account Manager innebär det att utveckla och driva affärer mot några av våra större företags- och möteskunder. Du ansvarar för hela säljprocessen på en specificerad kundportfölj och kontrakterar, förhandlar och implementerar samt upprättar handlingsplaner för dina kunder. Fokus kommer att ligga på att bygga och utveckla långsiktiga relationer. I rollen ingår även stort fokus på nykundsbearbetning mot nya företags- och möteskunder.

Huvudsakliga arbetsuppgifter:

- Att på bästa sätt hantera en befintlig kundportfölj med företagskunder.
- Att kontinuerligt arbeta med nykundsbearbetning både lokalt och globalt mot företags- och möteskunder.
- Utveckla och driva affärer mot företags- och möteskunder samt etablera långsiktiga relationer.
- Övergripande ansvar för att säkerställa att uppsatta budget mål uppnås.
- Förståelse och aktivt promotera Starwoods B2B program för att nå säljresultat.
- Sammanställa och genomföra kvartalsvisa handlingsplaner som överenskommits med försäljningsdirektör.

Vi söker dig som har:

- Starkt resultatfokus, driv och en känsla för att bygga och bibehålla långsiktiga relationer.
- Kandidatexamen eller liknande inom relevant område.
- Minst 2-3 års erfarenhet av försäljning inom tjänstebranschen, stort plus om erfarenhet från hotellbranschen.
- Hög kunskap om och förståelse för branschnormer och trender.
- Ett mycket väl etablerat nätverk inom branschen.
- Utmärkta färdigheter i kommunikation och presentationsteknik på svenska och engelska i både tal och skrift.
- Godkänt internt sales test inom Starwoodhotels & Resorts.
- Kunskaper i Microsoft Office-paketet.
- Körkort.

Tjänsten är en tillsvidareanställning på heltid.

För frågor angående tjänsten, kontakta Anna-Karin Werner (Director of Sales) på anna-karin.werner@sheraton.com.

Skicka din CV och ditt personliga brev till Human Resources, jobb.stockholm@sheraton.com.

Vi ser fram emot din ansökan!

Sheraton®

SHERATON STOCKHOLM HOTEL

Tegelbacken 6, Box 195

101 23 Stockholm, Sweden

T 46 8 412 34 00

F 46 8 412 34 09

sheraton.com/stockholm