

RESULTATORIENTERET SÆLGER

OM KOLPIN HOTELS OG TEAMET

High-end, low key

Kolpin Hotels er drevet af en passion for kunst, arkitektur og design – og for mennesker. Vores filosofi er, at det er gennem nærværende og personlig service, at vi skaber den exceptionelle gæsteoplevelse, der forbinder lokale og rejsende. Kolpin Hotels engagerer sig i destinationer med en historie samt en stærk lokal identitet og forankring.

I dag består vores portefølje af tre unikke hoteller: Hotel Sanders i København, Helenekilde Badehotel samt Roberta's Society i Aarhus.

Vores kommercielle organisation består af 15 medarbejdere indenfor Salg, Marketing, Produktudvikling og Revenue Management der primært arbejder fra vores hovedkontor. Vi er dedikerede og ambitiøse men samtidig uformelle med vægt på højt humør og en stærk teamånd.

OM ROLLEN

Passionate and dedicated

Vi søger en resultatorienteret og passioneret personlighed med en stærk kommerciel profil, som evner at skabe relationer og værdi i et konkurrencepræget marked.

Positionen som sælger er en nøglerolle i den kommercielle organisation og en væsentlig del af vores kommercielle strategi. Du vil repræsentere alle vores hoteller overfor potentielle MICE og Corporate kunder samt hele foreningssegmentet, da vi servicere alt fra de største danske C25 virksomheder på Sjælland til skole -og sportsgrupper på Roberta's Society i Århus.

Dit fokusområde bliver nysalg med vægt på møder, events, grupper samt firma aftaler i tæt samarbejde med den kommercielle ledelse og vores reservations - og salgsteam.

Dit arbejdsområde vil primært være Danmark, men kan udvikle sig til nærmarkeder også.

ARBEJDSOPGAVER

- Afholde kundemøder med potentielle kunder på tværs af landet.
- Arbejde struktureret med kundesegmentering og opfølgning.
- Deltagelse på messer og workshops i Danmark og udlandet.
- Sikre løbende opfølgning på pipeline og salgsaktiviteter.
- Indgåelse og fornyelse af firmaaftaler.
- Planlægge og gennemføre kundeaktiviteter herunder rundvisninger og øvrige relations skabende aktiviteter.
- Administrative opgaver som fx. rapportering og CRM-opdatering.
- Identificere nye forretningsmuligheder, mersalg og partnerskaber.

DIN PROFIL OG FAGLIGE KVALIFIKATIONER

Personlige og faglige kvalifikationer:

- Stærkt drive og resultatorienteret.
- Humørfyldt og relations skabende.
- Forhandlingsevner og god præsentationsteknik.
- Dokumenterede resultater med B2B salg og Account management.
- Erfaring fra hotelbranchen er en fordel.
- Struktureret og kommerciel tilgang til nysalg.
- Dydigt kommunikator og formidler på dansk og engelsk.

PRAKTISK

Vi tilbyder en lønpakke med favorable personalegoder herunder pension og sundhedsforsikring. Du bliver en del af et dynamisk og kommercielt team med kontorer i Aarhus og København. Du vil tilbringe megen tid på landevejen og er bosat i nærheden af København eller Århus.

KOLPIN HOTELS

FOR YDERLIGERE INFORMATION

Du er velkommen til at kontakte Chief Commercial Officer,
Bo Nylandsted Larsen for yderligere information om jobbet:
bonl@kolpinhotels.com eller Director Reservations & Sales: Charlotte
Cederbye: cwc@kolpinhotels.com.

Hvis du ønsker at søge jobbet, bedes du sende dit CV og en kort motiveret
ansøgning til: job@kolpinhotels.com.

Du bedes notere "Sælger + dit fulde navn" i mailoverskriften.

Interviews holdes løbende. Frist for ansøgning 17. juli 2026.

**PLEASE
DISTURB**

KOLPIN
HOTELS

EST. 2015