

Remote Sales Account Estero

Unique opportunity to join the leading international travel business

Luogo: Rimini

Azienda: Easy Market SpA part of Hotelbeds

Business Area: Easy Market S.p.A.

Function: Remote Sales Account Estero

Reporting to: Head of Sales Department

Contract Terms: DOE

THE COMPANY

Hotelbeds is a leading provider of services to the global travel trade, active in +120 source markets worldwide, with key positions in some of the fastest growing segments in the industry, distributing accommodation (No. 1 global B2B Bedbank with +75.000 Hotels contracted, 25 Million of Room nights), Transfers (+13.000) & Activities (+8.000) in more than 185 countries. Hotelbeds comprises four-business unit: "Transfer & Activity Bank", "Destination Management", "New Ventures" and "Bedbank", where Easy Market lies.

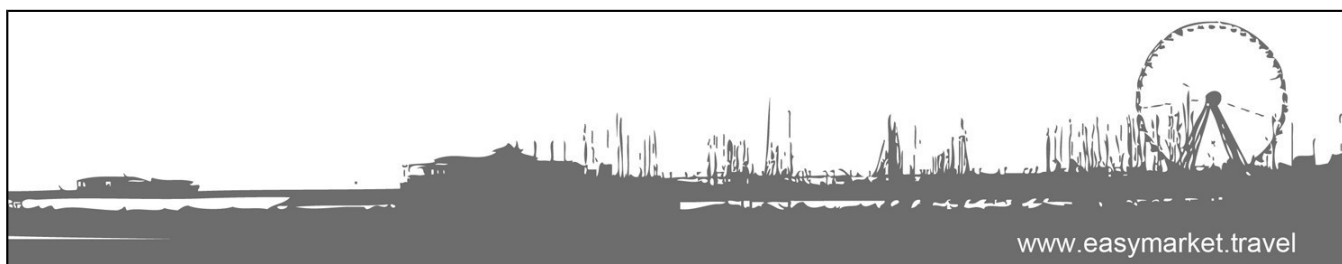
Easy Market S.p.A. is a provider of travel services in Italy and in 11 other countries. Its businesses provide flight, hotel accommodation, transfers, excursions and tours, meetings and events. The main clients are travel agencies, corporate clients and final consumers. Its brands include Revolution.travel, Lol.travel and other minor websites.

MISSION

Cerchiamo una persona motivata e intraprendente da inserire nell'Ufficio Commerciale.

La risorsa risponderà alla direzione Commerciale e si relazionerà principalmente con le agenzie di viaggio estere così come con la rete vendite di Easy Market. La risorsa si occuperà di contattare telefonicamente le agenzie di viaggio per presentare il sistema Revolution ed offrirà assistenza sullo stesso intermediando i rapporti con i reparti operativi.

Si occuperà anche di aspetti legali e burocratici collaborando con l'Ufficio Amministrativo.



KEY RESPONSIBILITIES:

- Contatto telefonico alle agenzie estere finalizzato alla vendita di servizi turistici
- Gestione pacchetto clienti potenziali e ricerca di mercato volta ad implementare lo stesso
- Interazione con commerciali esterni
- Supporto per eventi e workshop per agenzie

CANDIDATE PROFILE:

Il candidato deve avere una forte predisposizione al team working ed ottime doti di problem solving. Inoltre deve essere in grado di dimostrare:

- Ottima conoscenza delle lingue inglese e spagnolo, la buona conoscenza di una terza lingua sarà valutata positivamente
- Dinamismo, flessibilità e velocità di apprendimento
- Attitudine alla vendita
- Capacità di negoziazione
- Commitment alla crescita professionale
- Conoscenza degli strumenti informatici per la produttività personale (pacchetto MS office)

WHAT WE CAN OFFER:

Sarà valutato in fase di colloquio ed in base all'effettiva esperienza e/o preparazione del candidato

HOW TO APPLY:

Inviare CV ed eventuale lettera di presentazione a: joinus@easymarket.travel

