

Wir suchen Sie als Expedient !

Wir, die FAP-Management eine Unternehmung der **Selective-Partners** bieten eine attraktive Position bei unserem Kunden einem **führenden Reisebüro im Großraum Ludwigsburg** in attraktivem Umfeld als

„Verkaufsberater (m/w)“ ■

Willkommen sind ebenso frisch Ausgelernte !

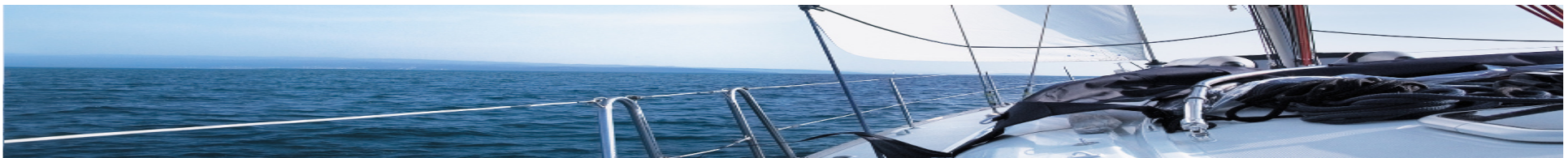
Ihr Profil:

Sie verfügen über eine abgeschlossene touristische Ausbildung über gute Kenntnisse der Reservierungssysteme. Ein hohes Maß an Eigeninitiative, Serviceorientierung sowie Spaß in einem sympathischen Team zu arbeiten runden Ihr Profil ab.

Sie arbeiten innerhalb einer entspannten Arbeitsatmosphäre mit kompetenten Kollegen und einem attraktiven Unternehmensstandort mit sehr guter Infrastruktur. Die Position bietet eine leistungsorientierte und attraktive Vergütung sowie vielfältige Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

Senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per E-Mail an: project@selective-partners.de (Stichwort: Expedient 2017).

Für Fragen und nähere Informationen steht Ihnen gerne Herr Martin Bauer (Recruiting Touristik) unter der Rufnummer 07472 – 988-1833 zur Verfügung.



Positionsbeschreibung – auf den Punkt ■

Ihr Profil:

- Touristiker aus Leidenschaft und einer besondere Begeisterung für Kreuzfahrten
- Freude am Ausarbeiten von maßgeschneiderten Reisen
- Freude am aktiven Verkaufen mit hohen Qualitätsansprüchen
- Abwechslungsreiche Tätigkeiten wie bspw. Planung von Kundenevents, Gruppenreisen und Messen
- Ausgeprägte Zielgebiets- und Produktkenntnisse
- Gute PC-Kenntnisse im Umgang mit MS-Office, AMADEUS
- Selbstständiges Arbeiten, Engagement, Flexibilität, Teamgeist & Belastbarkeit
- Kommunikativ und abschlussicher im Verkauf
- Teamorientiert und motivierend
- Freude am Arbeiten innerhalb einer professionellen und sympathischen Unternehmenskultur

Unser Angebot:

- Spannende und fachliche Herausforderung
- Junges stark wachsendes Unternehmen im Luxusreise-Segment
- Sympathisches Team
- Personalbezogene Unternehmensphilosophie
- Intensive Personalentwicklung durch Weiterbildungsmöglichkeiten
- Unternehmensstandort mit sehr gute Infrastruktur und Verkehrsanbindung
- Attraktive leistungsorientierte Vergütung
- Berufliche Perspektiven mit interessanten Entwicklungsoptionen

Selective-Partners, Felsenweg 1, 72108 Rottenburg/Tübingen, Geschäftsführung: Frank Aepfelbach www.selective-partners.de

