

## STELLENINSERATE

## Schwob

textiles of Switzerland

Die Schwob AG ist eine national und international führende Anbieterin hochwertiger Textilien. In der eigenen Weberei in Burgdorf produzieren wir innovative, individuelle Textilien für die Hotellerie, die Gastronomie und das Gesundheitswesen. Gleichzeitig bieten wir unseren Kunden einen umfassenden Textildienstleistungsan. Wir setzen auf hervorragende Qualität, Kundennähe, Innovation und kompetente Beratung und dies seit 1872.

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir per 1. Januar 2018 oder nach Vereinbarung für die Regionen Berner Oberland und Oberwallis eine kontaktfreudige, kompetente und zielstrebige Persönlichkeit als

### Regionale/r Verkaufsleiter/in

**Ihre Aufgaben:** Sie betreuen einen Teil des langjährigen Kundenportfolios und pflegen die erfolgreichen Geschäftsbeziehungen mit unseren Schlüsselskunden. Gleichzeitig bauen Sie neue Businessbeziehungen bei Hotel- und Gastronomiebetrieben resp. bei Kliniken und Residenzen auf. Als Account Manager sind Sie verantwortlich für den gesamten Verkaufsprozess, vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss und tragen zur weiteren Stärkung der Marktführerschaft bei.

**Ihr Profil:** Der Verkauf ist Ihre Leidenschaft – das hat sich in Ihrer mehrjährigen Aussendienstenerfahrung, wenn möglich in der Gastronomie oder im Gesundheitswesen, gezeigt. Sie sind in der Lage, auf hohem Niveau zu kommunizieren, respektive zu verkaufen und sind eine gewinnende, abschlussstarke Persönlichkeit, die in einem anspruchsvollen Markt tätig sein will. Sie haben idealerweise Erfahrungen im Bereich von Design-Produkten, hochwertigen Textilien, insbesondere Heimtextilien oder Sie haben zumindest eine persönliche Affinität zu diesen Themen.

Deutsch ist Ihre Muttersprache und Sie haben gute Kenntnisse der französischen Sprache. Konsequente Kundenorientierung, resultatorientiertes Arbeiten, hohe Eigenmotivation, Einsatzfreude und Engagement sowie gute PC-Kenntnisse runden Ihr persönliches Profil ab.

**Wir bieten:** Ein vielseitiges Umfeld, grossen Handlungs- und Entscheidungsspielraum, gut gepflegte Kundenbeziehungen und ein motiviertes Team. Freuen Sie sich auf eine interessante, spannende und fordernde Aufgabe in einem dynamischen Unternehmen mit grosser Tradition!

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an untenstehende Adresse.

**Schwob AG**  
Frau Verena Ritter  
Kirchbergstrasse 19  
3400 Burgdorf  
verena.ritter@schwob.ch  
www.schwob.swiss

42152-13326



### LIFESTYLE MANAGER, ZÜRICH

#### WHERE HAVE YOU BEEN?

#### YOU

We are looking for dynamic, motivated, flexible, smart and curious team players who enjoy the challenge of meeting and beating targets.

#### WE

We are a global and multilingual company. We love lifestyle (Restaurants, Clubs, Culture, Events) and travel. We hunt lifestyle and travel trends in order to meet the needs of our premium clients.

Ten stands for loyalty, fairness as well for a better quality of life and arranges everything from access to clubs to special event tickets - from luxury travels to city trips.

#### US

We are connected, dedicated and involved. We are engaged and work together. WE ARE A TEAM.

#### WHAT YOU CAN

You have a proven track record in the Swiss and International lifestyle industry. You are fluent in German, English and French (every additional language welcome) and you have experience in working as a Hotel Concierge or Front Desk employee. You shine through your communications skills and own a feeling for quality and service delivery.

#### NOW

We know you are interested, so please send your application to [officezurich@tengroup.com](mailto:officezurich@tengroup.com)

Send it NOW, we are waiting for YOU!



42155-13328



In unseren beiden Häusern, BASLERTOR Summer Pool Hotel & RÖSLI Guest House, verfügen wir über total 26 Zimmer.

Wir sind ein Jahresbetrieb, im Zentrum gelegen, und das einzige Hotel in Luzern mit eigenem Aussenpool & Jacuzzi.

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir

**per 1. Oktober 2017**

in Jahresstellung eine/n flexible/n und belastbare/n

### Réceptionist/in 80%

Bei uns erwartet Sie eine selbstständige, abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit, inkl. Wochenende, in einem kleinen Team.

Neben den üblichen Réceptionstätigkeiten werden Sie auch in weiteren Bereichen eingesetzt.

Deutsch bzw. Schweizerdeutsch sollte Ihre Muttersprache sein. Englisch mündlich und schriftlich. Französisch mündlich.

Eine Ausbildung in der Hotellerie oder im kaufmännischen Bereich wird erwartet.

Von Vorteil bringen Sie Erfahrung in einer vergleichbaren Position mit.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an [roland.wismer@baslertor.ch](mailto:roland.wismer@baslertor.ch)

**BASLERTOR Summer Pool Hotel**  
Roland WISMER, Prop./Dir.  
Pfistergasse 17  
6003 Luzern  
Tel. 041 249 22 22  
[www.baslertor.ch](http://www.baslertor.ch) & [www.roesli.ch](http://www.roesli.ch)



42099-13315

# NUR NOCH THEMENHOTELS?

Es gibt Hotels speziell für Velofahrer und Golfspieler, Naturhotels, Designhotels, historische Hotels und andere Spezialisierungen. Die Palette ist riesig. Mehr noch, bei Wellnesshotels werden fünf Segmente, wie beispielsweise Medical Wellness, Familienwellness, Sport und Wellness differenziert.

### Ist für jedes Hotel eine Ausprägung notwendig und sinnvoll?

Asien und der Mittlere Osten bauen massiv Kapazitäten für Ferien aus. In unserem Land ist, im internationalen Vergleich, die Mehrheit der Hotels klein oder mittelgross. Die durchschnittliche Anzahl Betten beträgt 55 pro Betrieb. Der Aufwand pro Gast ist also höher! Zudem ist die Vielzahl der Häuser im umkämpften mittleren Preissegment positioniert: Da heisst es, sich von den Mitbewerbern abzuheben! Jedes Hotel spricht eine Zielgruppe an, bewusst oder unbewusst.

### Was sind die Vorteile von Themenhotels?

Vorteile sind bei den Vermarktungsmöglichkeiten zu orten. So kann die Zielgruppe ideal angesprochen werden. Zudem ist die virtuelle Vermarktung effizient. Ein Beispiel ist hier die Website [urlaub-ohne-kinder.info](http://urlaub-ohne-kinder.info). Dank Google und Social Media werden auch spezifische Angebote sichtbar. Hier wird das Geschäft nicht

mit Massenprodukten, sondern mit massenhaft Nischenprodukten gemacht. Die eindeutige Positionierung hilft also Kunden, das gewünschte Angebot zu finden – und dies über die eigenen Werbekanäle und nicht nur über Online Travel Agencies (OTA).

In Oberösterreich gibt es ein Hotel, in dem Kinder unter 12 Jahren nicht erlaubt sind. Dieses Konzept führte zu grosser Kritik und zahlreichen Medienberichten. Der Gastgeber verzeichnete allerdings bereits im ersten Jahr eine Steigerung der Logiernächte um 20 Prozent. Klare Fokussierung ist ein Gewinn! Nicht alle Hotels haben die Gegebenheiten, dass sie sich auf ein Thema konzentrieren können. Eine Ausprägung ist aber in jedem Fall empfehlenswert. Nischen ergeben sich aus den Gästen, deren Aktivitäten, Interessen und Lifestyle. Die Gäste ordnen sich auch häufig selbst dem Angebot zu. So ist es beim «Schwarzen Adler» in Innsbruck mit Swarovski-Suiten oder den «Palazzo Versace» in Dubai und in Australien. Es geht hier nicht primär um Luxus oder Marken-Image, sondern um Authentizität. Das zeigt der Erfolg des 25 hours by Levi's in Frankfurt, der Strohhotels, von Übernachten im Maisfeld sowie den Angeboten mit Übernachten im Iglu oder im Icehotel.

**Wie vorgehen, wenn eine Ausprägung in Szene gesetzt werden soll?** Zuerst heisst es die Ausgangslage des Betriebes zu be-

leuchten, dann die Destination und die Wettbewerber analysieren. In diesem Prozess spielen die Innen- und vor allem die Aussensicht eine wesentliche Rolle. Hierzulande ist ein riesiger Schatz an Positionierungsmöglichkeiten vorhanden. Denken wir nur an die unzähligen regionalen Spezialitäten, die Historie des Hauses oder der Region und die möglichen aussergewöhnlichen Freizeitaktivitäten.

**Gibt es überhaupt noch Nischen, die noch zu wenig genutzt werden?** Es gibt so viele Nischen wie Ideen. Aber Achtung: Es braucht mehr als eine Idee! Es braucht ein Ziel und einen definierten Weg dazu. Ist das Thema in der Strategie verankert, so sind die Schnittstellen früh definiert und es können starke Symbiosen mit Partnern entstehen.



Rolf-Peter Pfaff  
pfaffCONSULTING GmbH  
Marketing und Tourismus