

SpaDreams

Büro: Hamburg Ottensen / Homeoffice: möglich

Trainee Customer Care & Market Development Schwedischer Markt

- ▶ ab September 2022
- ▶ Dauer 18 Monate, anschließende Übernahme gewünscht
- ▶ Bezahlung 2050 €/ Monat + variable Erfolgsvergütung

SpaDreams ist weltweit führender Spezialreiseveranstalter für Wellness- und Gesundheitsreisen.

Unsere Produktpalette erstreckt sich von Wellness- & Spa-Angeboten über Detox & Ernährungsprogramme bis hin zu Kur-, Ayurveda- & Yoga-Reisen. Wir arbeiten hierbei mit über 800 Hotelpartnern aus 50 Ländern zusammen. Wir sind die internationale Marke des deutschen Tour-operators Fit Reisen und vermarkten als SpaDreams und Spa Oteli dessen Angebote in 8 weiteren Sprachen. Als Touristik Global Player erreichen wir Kunden aus der ganzen Welt.

Das kannst Du bei uns bewegen

In enger Zusammenarbeit mit dem Manager International arbeitest Du an der Entwicklung unseres schwedischen Marktes. Dazu gehört hauptsächlich die Betreuung schwedischsprachiger Kunden sowie die Weiterentwicklung der Onlinepräsenz von www.spadreams.se. Diese Traineeestelle bietet den idealen Allrounder-Einstieg mit spannenden und motivierenden Customer Care und Market-Development-Aufgaben.

Was wir bieten

- ▶ Einen absolut motivierenden Job – glückliche Kunden in den Urlaub zu schicken schafft einfach gute Laune!
- ▶ Ein zukunftsorientiertes, sicheres und modernes Arbeitsumfeld das sich stetig weiterentwickelt
- ▶ Tolle Kollegen – werde Teil unseres dynamischen, internationalen und multikulturellen Teams
- ▶ Aufgaben die mit Dir wachsen – wir freuen uns über Kollegen die Verantwortung übernehmen wollen
- ▶ Regelmäßige Schulungen und Weiterbildungen – werde Profi für moderne Online Sales und Wellness-Tourismus
- ▶ Flache Hierarchien und direkte Kommunikationswege – Projekte gehen schnell voran
- ▶ Ein großartiges Büro aber auch super Homeofficemöglichkeiten, Firmenevents und natürlich auch Spaß bei der Arbeit

Was Du mitbringen solltest

- ▶ Top-Schwedischkenntnisse – du bist Muttersprachler und kennst die schwedische Mentalität sehr gut
- ▶ Starke Kommunikationsfähigkeiten – egal ob am Telefon oder per mail, Du bist freundlich, kompetent und zielorientiert
- ▶ Kundenverstehender – ob vorab-Beratung, Buchungs-Hilfe oder After-Sales Service, Du hast gerne Kundenkontakt
- ▶ Erste Erfahrungen – entweder im Bereich Service oder Sales (B2C oder B2B) oder im Bereich Market Development
- ▶ IT-Affinität – Outlook und moderne Medien sind Deine Freunde & im Internet findest Du schnell und sicher was Du suchst
- ▶ Deutschkenntnisse – mind. B2 wünschenswert, bei uns solltest Du Deutsch ein bisschen lesen und verstehen können
- ▶ Motivation – Du hast Lust Neues zu lernen, Dich weiterzuentwickeln und willst richtig was bewegen!
- ▶ Teamgeist – gemeinsam baut ihr den Schwedischen Markt weiter aus und schickt Kunden um die ganze Welt
- ▶ Tourismus-Erfahrung – Das wäre natürlich top, ist aber kein Muss.

Du bist neugierig geworden?

wenn Du Lust hast, spannende neue Erfahrungen zu sammeln und uns bei der weiteren Expansion unseres Unternehmens aktiv zu unterstützen, dann sende noch heute Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Cornelia Kuschel via info@spadreams.se. Mehr Informationen findest Du im Internet unter www.spadreams.se/karriar/.

Wir freuen uns auf Dich!

