**Initiativbewerbung Reservation / Revenue / Sales Management**

Berlin, 18.08.2016

**Baleva Hotel**

Hotelstraße 3

08614 Berlin

**Sabine Müller**

Umweg Straße 13 · 08612 Berlin

+49(0)171 - 49 48 227 · [sabine.müller@gmx.de](mailto:sabine.müller@gmx.de)

Sehr geehrter Herr Baumann,

Da ich erfahren habe, dass Sie für die Neueröffnung im Jahr 2017 auf der Suche nach qualifizierten und engagierten Mitarbeitern sind, möchte ich mich bei Ihnen bewerben. In einer Tätigkeit für Sie sehe ich die Möglichkeit, meine Fachkompetenz und Erfahrung aus der Hotellerie einzubringen, während ich mich zugleich beruflich weiterentwickeln kann. Daher würde ich mich sehr freuen, meinen Anteil zum Expansionskurs bzw. wirtschaftlichen Erfolg Ihres Hotels beizutragen.

Im Hotel Kristall war ich zunächst als Assistant Chef de Réception sowie als Reservation & Revenue & Sales Manager tätig und qualifizierte mich über die Tätigkeiten für meine heutige Position als stv. Direktorin. Besonders hervorheben möchte ich neben dem Aufbau der Abteilung Sales & Marketing auch die mit meinem Team erzielten Erfolge bei der Neupositionierung des Hotels zur Maximierung von Umsatz und Marktanteilen. Zuvor arbeitete ich in Führungsfunktionen in der Bankenbranche mit Schwerpunkt Marketing & Finanzen. Meine Entwicklung basiert auf einem Hochschulabschluss als Master im Fachbereich Wirtschaft kombiniert mit einer Bankenausbildung. Mit mir erhalten Sie eine Führungspersönlichkeit, die eine Hotelkarriere mit betriebswirtschaftlichem Knowhow vereint.

Vor allem im Bereich Sales und Pricing steht das Hotelmanagement vor neuen Herausforderungen, sodass das Revenue Management zunehmend mehr an Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg im Betrieb gewinnt. Dabei handle ich nach dem Vorsatz das richtige Zimmer an den richtigen Kunden zur richtigen Zeit zum richtigen Preis über den richtigen Verkaufskanal mit der bestmöglichen Provision zu verkaufen. Da die Gesamtzahl an Hotelzimmern limitiert ist, verbleiben Kundenzufriedenheit und Preisniveau als dynamische Faktoren, die von Marketing und Revenue Management beeinflusst werden können. Um eine optimale Auslastung zu erzielen, stelle ich mich der Herausforderung, die Nachfrage und die Kapazität mit der intelligenten Preisstrategie auszubalancieren. Für ein wirksames Revenue Management erachte ich zudem eine sinnvolle Auswertung der “big data” durch analytische Fähigkeiten für wesentlich.

Mit Ihrem Hotelkonzept kann ich mich voll identifizieren und sehe in Hinblick auf die Kapazität und Kategorisierung ein enormes Synergiepotenzial. Daher bewerbe ich mich für eine Leistungs- oder Führungsposition im Bereich Reservation / Revenue / Sales Management. Für ein persönliches Gespräch stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Sabine Müller