

Phillipp Thomsen

Weidestr. 129
22083 Hamburg
+49 173 45 29 168
p-thomsen@web.de

Geboren am 28.07.1988



Kompetenzprofil

Umsetzungsstarke und lösungsorientierte Persönlichkeit mit hoher Vertriebskompetenz **im Bereich Kommunikation und Organisation** von Veranstaltungen in der internationalen Hotelbranche

- Sichtbare Erfolge und langjährige Erfahrung im Vertrieb von Luxushotels
- Koordination und Vernetzung unterschiedlicher Teams mit anderen Hyatt Hotels
- Erfolgreiche Umsetzung von Change-Management Prozessen wie z.B. Umstrukturierung der vorhandenen Verkaufsstruktur
- Fundierte Erfahrung in der Betreuung von internationalen Key Accounts und VIP-Kunden
- Konzeption, Planung und Durchführung von Kundenveranstaltungen und Konferenzen
- Versiert im Krisen- und Beschwerdemanagement
- Erfolgreicher Abschluss der Fachhochschulreife und des BWL-Studiums über den zweiten Bildungsweg

Persönliche Stärken:

- Kreative Persönlichkeit mit Freude an neuen Herausforderungen
- Ausgeprägte organisatorische Kompetenzen
- Hohe Führungs- und Teamfähigkeiten
- Große Begeisterungsfähigkeit und integre Persönlichkeit

Beruflicher Werdegang

Seit 01/2017

Park Hyatt Hotel, Hamburg

Hyatt Hotels ist eine weltweite Hotelkette mit 20 Marken und mehr als 900 Standorten in 65 Ländern, auf 6 Kontinenten. In Deutschland verfügt Hyatt Hotels über 9 Hotels im 5 Sterne Segment.

Seit 01/2019

Sales Manager, Hamburg

Berichtslinie: Director of Sales & Marketing

Verantwortlich als Stellvertretung des Director of Sales, Betreuung von Kollegen und Auszubildenden, Neukundenakquise- und Bestandskundenbetreuung auf dem deutschen und englischen Markt, Planung, Durchführung und Nachbereitung von Veranstaltungen und Events, Unterstützung bei der Erstellung der Sales & Marketing Pläne sowie dem Budget, Prozessverantwortlicher für das „Onboarding“

Wichtigste Ergebnisse:

- Neugestaltung der Zusammenarbeit mit den jeweiligen Verkaufsteams durch Steigerung der Conversionrate
- Neukundengewinnung und Ausbau des Arabischen-Segments durch intensive vor Ort Betreuung von internationalen VIP Gästen
- Erhöhung der Kundenbindung durch z.B. zielgruppenspezifische Aktivitäten
- Aufbau neuer Strukturen und Abläufe im Event Management
- Steigerung der Kundenzufriedenheit

10/2017 - 01/2019

Sales Executive, Hamburg

Berichtslinie: Sales Manager

Verantwortlich für die Kundenbetreuung- und Beratung sowie Akquise von Neukunden, Führung von Verkaufsgesprächen und Erstellung von Angeboten, Akquise und Betreuung von nationalen und internationalen Key Accounts

Wichtigstes Ergebnis:

- Steigerung des Incoming Business aus Middle East

01/2017 - 10/2017

Sales & Marketing Administration, Hamburg

Berichtslinie: Director of Sales & Marketing

Verantwortlich für die Kundenbetreuung- und Beratung sowie Akquise von Neukunden sowie den Aufbau von Social Media Marketing

Wichtigstes Ergebnis:

- Etablierung und Erweiterung der Kundenbindung durch Konzeption eines innovativen Newsletters
- Neustrukturierung im Bereich Social Media Marketing hinsichtlich neuer taktischer und strategischer Maßnahmen

09/2015 - 09/2016

Bosch Building Technologies, Hamburg

Die Bosch Building Technologies ist eine Tochter der Robert Bosch GmbH. Der Bosch Geschäftsbereich Building Technologies ist ein international führender Anbieter von Produkten und Systemen für Sicherheit und Kommunikation.

06/2016 - 09/2016

Werkstudent Vertrieb, Hamburg

Berichtslinie: Geschäftsführung

Proaktive Recherche und Verfolgung von Neubauprojekten und telefonische Akquise

09/2015 - 03/2016

Praktikum Marketing, Hamburg

Berichtslinie: Marketing Manager

Erstellung von Markt- & Wettbewerberanalysen sowie die Veranstaltungsorganisation

03/2015 - 06/2016

Merlin Entertainments Group, Hamburg

Die Merlin Entertainments Group ist ein britischer Betreiber von über 120 Freizeiteinrichtungen, die jährlich von etwa 66 Millionen Besuchern besucht werden. Insgesamt beschäftigt Merlin 26.000 Mitarbeiter in 23 Ländern.

03/2016 - 06/2016

Werkstudent Marketing, Hamburg

Berichtslinie: Marketing Manager

Organisation von Veranstaltungen und Events sowie die Betreuung der Social-Media-Kanäle für die Sea Life Center in Deutschland

03/2015 - 09/2015

Werkstudent Marketing, Hamburg

Berichtslinie: Marketing Manager

Organisation von Veranstaltungen und Events sowie die Betreuung der Social-Media-Kanäle für die Sea Life Center in Deutschland

08/2005 - 08/2008

Unternehmensgruppe W. Pelz GmbH & Co. KG, Wahlstedt

Die pely-tex GmbH zur Unternehmensgruppe W. Pelz GmbH & Co. KG. Das Unternehmen gehört zu den führenden Herstellern von Watte, Vliesstoffen und bedruckten Folienverpackungen. Mehr als 700 sind am Standort in Wahlstedt tätig.

08/2005 - 08/2008

Customer Service & Vertrieb, Wahlstedt

Berichtslinie: Geschäftsführung

Bestandskundenbetreuung auf dem deutschen und englischen Markt, Erstellung von Preiskalkulationen, Angeboten und Rechnungen, Reklamationsbearbeitung, Vorbereitung und Abwicklung der Spedition

Aus- und Weiterbildung

09/2012 - 12/2016

Studium

Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Hamburg –
Technische Betriebswirtschaftslehre

- Schwerpunkt: Technik, Marketing und Vertrieb
- Abschluss: Bachelor of Arts

08/2014 - 03/2015

Auslandssemester

University of Shanghai, Shanghai

- Schwerpunkt: Business Management

08/2011 - 08/2012

Fachhochschule

Hanse Schule, Lübeck

- Schwerpunkt: Wirtschaft
- Abschluss: Fachhochschulreife

08/2005 - 08/2008

Ausbildung

W. Pelz GmbH Co. KG, Wahlstedt

- Abschluss: Industriekaufmann

Sprachkenntnisse

- Englisch - verhandlungssicher
- Französisch – Grundkenntnisse
- Arabisch - Grundkenntnisse