



Stary Rynek 73/74, 61-772 Poznań

Kierownik ds. rezerwacji i marketingu w restauracji Brovaria

Opis Restauracji

www.Brovaria.pl mieści się w sercu Starego Rynku w Poznaniu. To najwyższej klasy browar/restauracja, oferująca wyjątkowy wybór piw i wyjątkowych dań kulinarnych. W obiekcie panuje przyjemna, swobodna atmosfera oraz przyjazny i kompetentny personel. Wystrój wnętrza jest nowoczesny i przestronny. Ceny są rozsądne, co czyni nas doskonałym miejscem na przyjęcia firmowe, rodzinne albo nieformalny wieczór w kręgu przyjaciół. Lokalizacja na Starym Rynku dodaje wyjątkowego uroku na każdą okazję.

Opis stanowiska

Poszukujemy dynamicznego i zmotywowanego Kierownika ds. rezerwacji i marketingu w restauracji Brovaria. Na tym stanowisku będziesz nadzorować promocję, sprzedaż i rezerwację prywatnych przyjęć dla naszych gości, dbając o to, aby każde specjalne życzenie zostało zrealizowane zgodnie z planem. Idealny kandydat będzie skupiony na sprzedaży naszych usług, dobrze zorganizowany, przywiązujący dużą wagę do szczegółów oraz posiadający postawę i osobowość potrzebne do maksymalizacji sprzedaży w naszej restauracji.

Zakres obowiązków

- Będziesz dbać o obecnych Gości, jednak Twoim największym celem będzie pozyskiwanie nowych klientów.
- Dzięki innowacyjnym strategiom sprzedaży i promocji będziesz zwiększał ilość rezerwacji w restauracji, wykorzystując dostępne listy biznesowe i budując nową bazę klientów, a także będziesz rozwijał naszą markę w Poznaniu.
- Będziesz skutecznie przygotowywał i terminowo przedstawiał klientom oferty i propozycje, w tym składane za pośrednictwem strony www.brovaria.pl, systemu rezerwacji miejsc lub innych wyznaczonych źródeł.
- Opracowywanie, planowanie i przeprowadzanie działań i kampanii marketingowych, reklamowych i promocji.
- Utrzymywanie i rozwijanie relacji z kluczowymi klientami –Kierownik ds. rezerwacji i marketingu musi rozwijać relacje z kluczowymi klientami, aby sprzedawać więcej usług/produktów i zapewnić ich zadowolenie.
- Identyfikuj i współpracuj z lokalnymi i krajowymi organizacjami, które wspierają sprzedaż prywatnych imprez, jednocześnie budując relacje i stymulując generowanie nowych klientów.

- Właściwy kontakt z klientami, aby upewnić się, że restauracja spełnia, a nawet przekracza ich oczekiwania. Zadbaj o to, aby wszyscy goście czuli się zawsze mile widziani i otrzymywali responsywną, przyjazną i uprzejmą obsługę
- Przygotować wszystkie wymagane dokumenty, w tym formularze, raporty i harmonogramy, w zorganizowany i terminowy sposób.

Wymagania

- Musi być dostępny w pracy w soboty. Dni wolne od pracy: niedziela i poniedziałek.
- Doskonałe pisemne i werbalne umiejętności komunikacyjne. Podstawowe umiejętności matematyczne/analityczne.
- Znajomość promocji online – Facebook, SEO, e-mail kampanie, itd.
- Zdolność uczenia się i wnoszenia do naszego zespołu nieszablonowych pomysłów. Prawdziwy entuzjazm i umiejętność sprzedaży.
- Wcześniejsze doświadczenie w sprzedaży/marketingu w dowolnej branży usługowej
- Umiejętność prezentacji z profesjonalizmem, opanowaniem i pewnością siebie. Bezproblemowo poprowadź klienta przez wybór usług i produktów.
- Microsoft 365, .Excel/PowerPoint. Podstawy MS Publisher.
- Zapewnić że wszystkie dane znajdują się w CRM, są całkowicie dokładne i zawsze aktualne.
- Wymagana jest znajomość języka angielskiego.
- Umiejętność zarządzania wieloma projektami jednocześnie.
- Zdolność coachingowa i interpersonalna do wspierania inicjatyw restauracyjnych.
- Preferowane wykształcenie wyższe

Czego oczekujemy, gdy zostaniesz zaproszony na rozmowę kwalifikacyjną

- Kopie dokumentacji edukacyjnej
- Próbkę Twoich pism/e-maili/tekstów promocyjnych
- Być w stanie rozmawiać w języku angielskim
- Zademonstrować podstawowe umiejętności w programie Excel/Power Point

CV proszę przesyłać na adres: jan@brovaria.pl

Proszę o umieszczenie w CV poniższej klauzuli:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Brovaria Jacek Woźniak w celu prowadzenia rekrutacji na aplikowane przeze mnie stanowisko.”