



POSITIONSPAPIER

für die Position

Leiter Marketing & Verkauf, Geschäftsführer Stoos-Muotatal Tourismus GmbH (m/w)

Mitglied der Betriebsleitung

Stoosbahnen AG

1 UNTERNEHMEN

Der Stoos auf 1300 m ü. M. mit der steilsten Standseilbahn der Welt im Herzen der Zentralschweiz ist ein familiär-charmanten Ganzjahres-Naherholungs- und Ferienparadies und begrüsst jährlich über 500'000 Gäste aus dem In- und Ausland.

Die Stoosbahnen Gruppe betreibt mit rund 150 Mitarbeitenden zehn Bahnen und Lifte und erwirtschaftet einen Umsatz von 15 Mio. CHF. Dazu kommt ein neu gestalteter Gastronomiebereich mit aktuell 3 Gaststätten, Shops und einer Mehrzweckhalle (www.stoosbahnen.ch).

2 AUSGANGSLAGE

Trotz der überschaubaren Grösse ist der Stoos vielen Deutschschweizern bestens bekannt, weil sie in diesem Bergdorf mit einigen traditionellen Skihütten das Skifahren erlernt hatten. Mit der Inbetriebnahme der steilsten Standseilbahn der Welt im Dezember 2017 verfügen die Stoosbahnen über eine weltweit beachtete Rekordbahn, was zu einer signifikanten Steigerung der Anzahl Gäste geführt hat. Zudem stellt der Fronalpstock als einer der eindrucklichsten Aussichtspunkte der Schweiz sowohl im Sommer wie auch Winter ein besonderer Publikumsmagnet dar. Weitere Attraktionen sind zwei Teilskigebiete im Winter sowie ein einzigartiger Gratwanderweg im Sommer zwischen Klingenstock und Fronalpstock. Der Stoos ist eingebettet in der Tourismusregion Stoos-Muotatal mit u.a. dem Swiss Holiday Park in Morschach, dem Seminar- und Wellnesshotel auf dem Stoos und der Husky-Lodge in Muotatal.

Seit 13 Jahren trägt das Marketing der Stoosbahnen die Handschrift von Ivan Steiner, der sich entschieden hat, nach der erfolgreichen Eröffnung der steilsten Standseilbahn eine neue Herausforderung in der Tourismusbranche anzunehmen. Deshalb wird ein Leiter Marketing & Verkauf gesucht, der die ganzheitliche Weiterentwicklung der Stoosbahnen und der ganzen Tourismusregion Stoos-Muotatal vorantreibt.

2.1 Stellung innerhalb der Organisationsstruktur

Der Leiter Marketing & Verkauf ist Mitglied der Geschäftsleitung und rapportiert dem Geschäftsführer.

Der Leiter Marketing und Verkauf übernimmt im Leistungsauftrag der Stoosbahnen auch die Geschäftsführung von Stoos-Muotatal Tourismus und rapportiert dabei direkt dem Präsidium der Stoos-Muotatal Tourismus GmbH.



An den Leiter Marketing & Verkauf rapportiert ein Team von 7 Mitarbeitern.

2.2 Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten

Als Mitglied der Geschäftsleitung trägt der Leiter Marketing & Verkauf strategische und operative Verantwortung:

- Mitarbeit bei der strategischen Weiterentwicklung bzw. der strategischen Unternehmensplanung sowie Unterstützung des Geschäftsführers bei deren Umsetzung.
- Mitarbeit bei der Festlegung operationeller Ziele und der Leistungsbeurteilung des Unternehmens.
- Direkte Verantwortung für alle Belange von Marketing & Verkauf sowie Public Relations; er erledigt seine Aufgaben selbständig in enger Abstimmung innerhalb der Geschäftsleitung und in Zusammenarbeit mit den anderen internen und externen Stakeholdern.
- Effizienter Einsatz des limitierten Marketingbudgets und erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie.
- Geschäftsführung der Stoos-Muotatal Tourismus GmbH.

„Der Leiter Marketing & Verkauf nimmt eine Schlüsselrolle bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie der Stoosbahnen ein. So verantwortet er nicht nur Marketing & Verkauf, sondern auch die Gestaltung der Produkte, Pakete und Gruppenangebote. Zudem nimmt er mit seinem Team den Leistungsauftrag von Stoos-Muotatal Tourismus wahr und treibt die Digitalisierung weiter. Dabei zeichnet er sich als Teamplayer mit kooperativem bzw. situativem Führungsstil durch seine Begeisterungsfähigkeit und Zuverlässigkeit sowie seinen ausgeprägten «can-do spirit» aus.“
(Bruno Lifart, Delegierter des Verwaltungsrats)

Wichtigste Themenkreise

- Schärfung der Werte und USP der Region Stoos- Muotatal und vom Stoos.
- Weiterentwicklung des Marketingkonzepts und des Marketingplans.
- Gestaltung von Produkten, Paketen und Angeboten für Gruppenreisen.
- Pflege des Kontakts zu Tourismusorganisationen wie Luzern Tourismus, Schweiz Tourismus, etc.
- Zuverlässige Umsetzung des Leistungsauftrages von Stoos-Muotatal Tourismus als deren Geschäftsführer.
- Sicherstellung einer konsistenten Kommunikation über alle Medien-Kanäle.
- Kontaktpflege zu Medien und Journalisten.
- Weitertreiben der Digitalisierung aller Angebote der Region Stoos-Muotatal.
- Laufende Optimierung der Prozesse und Organisation des Verantwortungsbereichs zur Erreichung der Operational Excellence und Sicherstellung der hohen Qualitätsanforderungen.
- Förderung einer transparenten und offenen Kommunikation und Feedbackkultur innerhalb und ausserhalb seines Verantwortungsbereichs.
- Entwicklung und Sicherstellung der erforderlichen Fachkompetenz sowie Schulung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter.
- Aussagekräftiges Reporting zuhanden der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats.



Key Performance Indicators

- Kundenzufriedenheit.
- Entwicklung des Bekanntheitsgrades vom Stoos.
- Conversion Rate.
- Umsatzentwicklung generell.
- Umsatzentwicklung an Arbeitstagen.
- Entwicklung EBITDA.

2.3 Zielsetzungen für die ersten 12 Monate

- Profunde Einarbeitung in Unternehmen, Tourismusdestination, Prozesse, Produkte sowie in die relevanten Partnerbeziehungen zu Tourismusorganisationen, Reiseveranstalter und Medien.
- Hat die Akzeptanz der relevanten Stakeholder (Verwaltungsrat, Geschäftsführer, GL-Mitglieder, Direktunterstellte, Belegschaft, Tourismusorganisationen, Medien, etc.) gewonnen und wird als Führungspersönlichkeit wahrgenommen, auf die man setzen kann.
- Hat das bestehende Marketingkonzept und den Marketingplan analysiert und weiterentwickelt.
- Hat das bestehende Digitalisierungskonzept analysiert und weiterentwickelt.
- Hat aussagekräftige KPI's eingeführt.
- Weitere Ziele, welche bei Stellenantritt gemeinsam vereinbart werden.

3 KANDIDATENPROFIL

3.1 Ausbildung

- Abgeschlossene Ausbildung und Erfahrung in Betriebswirtschaft, Marketing und Kommunikation oder Tourismus.
- Zusatzausbildungen in Digitalisierung von Vorteil.

3.2 Sprachen

Deutsch	Muttersprache oder verhandlungssicher
Englisch	Verhandlungssicher
Französisch	Von Vorteil
Italienisch	Von Vorteil

3.3 Berufliche Erfahrung und fachliche Kompetenz

- Mehrjähriger Leistungsausweis als Marketing- oder Verkaufsleiter eines Unternehmens mit Erfahrung im B2C-Marketing.
- Idealerweise Erfahrung in der Tourismus- oder Eventbranche.
- Methodenkompetenz in der Erarbeitung von Marketingkonzepten und -plänen kombiniert mit pragmatischer Umsetzungskompetenz (strukturieren, planen, koordinieren).
- Erfahrung in der Erarbeitung und Umsetzung von Digitalisierungsstrategien.
- Erfahrung aus Tätigkeit in mittelständischem Unternehmen.
- Ausgewiesene Führungserfahrung von mindestens 5 Mitarbeitern.



3.4 Persönliche Anforderungen

- Umsetzungsstarke, selbständig agierende, integre Persönlichkeit mit Drive, welche mit Herzblut und Engagement Mitverantwortung für die erfolgreiche Weiterentwicklung der Tourismusregion Stoos-Muotatal und der Stoosbahnen AG übernimmt.
- Unternehmerischer Machertyp und Pragmatiker mit hervorragenden analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten; erkennt rasch das Wesentliche und kann daraus konkrete Schlüsse für wirkungsvolle Massnahmen ziehen.
- Teamplayer, führt durch Inhalt, pflegt einen kooperativen bzw. situativen Führungsstil und zeichnet sich durch seinen «can-do spirit» aus.
- Hat die Fähigkeit polarisierende Persönlichkeiten zu integrieren.
- Kommuniziert stufengerecht und auf Augenhöhe.
- Hohe interkulturelle Affinität.
- Starke Kundenorientierung sowie Affinität für die Digitalisierung.
- Ausgezeichnete Organisations- und Koordinationskompetenz.
- Hohe Kosten- und Qualitätsorientierung mit dem Willen zur Operational Excellence.
- Fähigkeit, Mitarbeitende zu motivieren und weiterzuentwickeln durch die Festlegung klarer Ziele, Delegation von Aufgaben und Kompetenzen, wirkungsvolle Kontrolle der Umsetzung sowie die Erarbeitung von Massnahmen bei Abweichungen.
- Hohe Verbindlichkeit, beziehungs- und kommunikationsstark.
- Strahlt Begeisterung für den Stoos aus.

4 ZUSATZINFORMATIONEN

4.1 Kompensation

Die Kompensation ist wettbewerbsfähig und strukturiert in ein Fixgehalt sowie eine Zielvereinbarungsprämie. Zudem kann von vergünstigtem Reisen bei den Bergbahnen und im ÖV profitiert werden.

Der Arbeitsort befindet sich in der Bergstation der Standseilbahn auf dem Stoos. Die Fahrt mit der steilsten Standseilbahn auf den Stoos dauert 5 Minuten. Wir gehen von einer Reisetätigkeit von ca. 10% aus.

5 KONTAKTPERSON

Stefanie Lehmann

Stoosbahnen AG | Stoosplatz 1 | CH-6433 Stoos
office +41 818 08 40 | mobile +41 76 575 83 17
stefanie.lehmann@stoos.ch | www.stoos.ch