

Portfolio Manager

Firmenprofil

TOG ist Heimat einer der kreativsten, aufregendsten und zukunftsorientiertesten Arbeitsgemeinschaften in Großbritannien. In den letzten 16 Jahren hat TOG über 50 wunderschön gestaltete, flexible Arbeitsräume in ganz Großbritannien und Deutschland geschaffen (von denen einige gerade gebaut werden), mit einer unglaublichen Community von über 21.000 Mitgliedern.

Wir sind stolz darauf, einzigartige, flexible Arbeitsflächen mit einer Kombination aus privaten Büros, Coworking, Besprechungsräumen und Veranstaltungsflächen neben einer Reihe von herausragenden Annehmlichkeiten anbieten zu können, darunter Fitnessstudios, Cafés, Meditationsräume und Dachgärten.

Zweck der Rolle/Stellenübersicht

Verantwortlich für die Förderung des Umsatzes, der Kundenbindung und der maximalen Auslastung in den Städten in Deutschland in Übereinstimmung mit den KPIs und Zielen mit dem übergeordneten Ziel, die budgetierten Einnahmen zu übertreffen und die Mitgliederfluktuation zu minimieren. Zusammenarbeit mit dem Country Manager (CM), dem Entwicklungsteam und dem zentralen Vertriebsteam, um sicherzustellen, dass ein exzellentes Mitgliedererlebnis erreicht wird.

Hauptverantwortlichkeiten:

- Implementierung einer effektiven Neugeschäftsstrategie, um das Neugeschäft im Portfolio von TOG Germany zu steigern. Erhöhen Sie die Preise, um die Umsatzleistung in allen Städten Ihres Verantwortungsbereichs zu unterstützen.
- Gemeinsam mit dem Group Sales Director ein effektives Account Management Programm mit enger Zusammenarbeit mit den operativen Mitarbeitern umsetzen. Sicherstellen, dass proaktive und qualitativ hochwertige Beziehungen entwickelt werden, während der Umsatz wächst.
- Enge Zusammenarbeit mit der zentralen Vertriebsfunktion zur Verbesserung der Kundenbindung und -kommunikation sowie der kommerziellen und durchdachten Strukturierung von Transaktionen
- Ständige Beobachtung der Wettbewerberlandschaft und der Produkte in den wichtigsten Städten Deutschlands und Entwicklung einer kommerziell klugen Verkaufsstrategie auf Basis dieser Erkenntnisse
- Ein Botschafter für TOG innerhalb unserer Makler-/Agentengemeinschaft in Deutschland sein. Sicherstellen, dass TOG angemessene und qualitativ hochwertige Beziehungen zu den richtigen Drittanbietern im flexiblen und traditionellen Sektor in den Städten, für die TOG zuständig ist, unterhält, die den kommerziellen Anforderungen von TOG entsprechen.
- Zusammenarbeit mit dem Enterprise-Team vor Ort, um große Transaktionen und Ankermieter mit Unternehmenszielen für TOG zu gewinnen. Account Management & Unterstützung des Wachstums von Schlüsselkunden in bestimmten Gebäuden
- Unterstützung der Marketing- und Enterprise-Teams bei der Markteinführung von Gebäuden in Deutschland
- Erstellung von gebäudespezifischen Marketingplänen, die sicherstellen, dass sowohl der flexible als auch der traditionelle Markt angesprochen wird.

Hauptkontakte/Netzwerk:

Kontaktgruppe	Status (intern/extern)	Zweck	Frequenz
Country Manager	Intern	Empfangsrichtung und 2-Wege-Kommunikation	Täglich
Sales Director	Intern	Entgegennahme funktionaler Anweisungen und 2-Wege-Kommunikation	Täglich
Area Operations Manager	Intern	Kollaboratives Arbeiten, um sicherzustellen, dass die Aktivitäten der Bereiche pro Gebäude ständig aufeinander abgestimmt sind	Täglich
Gebäude Teams	Intern	Kollaboratives Arbeiten, Sicherstellung eines konstanten Bewusstseins für alle Gebäudeaktivitäten der Mitglieder	Täglich
HR Team	Intern	Implementierung von Initiativen und Praktiken, die kompetente und talentierte Gebäudemanager fördern. Allgemeine HR-Beratung und -Anleitung	Nach Bedarf
Kundenanpassung und Flächenanpassungs-Team	Intern	Erstellen von maßgeschneiderten Rauplänen und Umbaumaßnahmen für Mitglieder	Nach Bedarf
Mitglieder	Extern	Empfang von Feedback, Entwicklung potenzieller neuer Mitgliederbeziehungen und Durchführung von Erneuerungsaktivitäten	Nach Bedarf

Qualifikationen / Fähigkeiten:

Wissen und Erfahrung

- Verständnis der Beziehungen zwischen Maklern und Lieferanten
- Verkaufsverhandlungen und Vertragsmanagement
- Kommerzielle Vertriebskenntnisse
- MS Office, insbesondere Word und Excel
- Kenntnisse der Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften auf Baustandardniveau

Ausbildung und Qualifikationen

- Mindestens Note 2 oder gleichwertig
- Betriebswirtschaftslehre/Diplom wünschenswert

Stellenspezifische und technische Fähigkeiten

- Umfassende Erfahrung im Umgang mit Mitgliedern und im Kundenservice
- Frühere Erfahrungen mit der Einhaltung von HR-Prozessen
- Arbeiten an mehreren Standorten

Verhaltenskompetenzen

- Einfallsreiche, wortgewandte Person
- Multitasking-Fähigkeit
- Ziel- und KPI-gesteuert
- Widerstandsfähig
- Sympathisch
- Proaktiv
- Teamfähig
- Eigenmotiviert
- Professionell und vertraulich