

# 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