



**Unternehmen:** Greenreb ist der offizielle Partner und exklusiver Lizenznehmer von Topgolf für Zentraleuropa. Topgolf ist ein innovatives Unterhaltungskonzept mit wettersicheren Abschlagplätzen, hochwertigen Speisen, frisch gemixten Cocktails & Longdrinks, Musik, sowie Räumlichkeiten für Privat- und Firmenevents. Mit über 90 Anlagen und mehr als 25 Mio. Besuchern ist Topgolf ein führendes Unternehmen in der Freizeitindustrie. Greenreb realisierte in Oberhausen (Deutschland) erfolgreich die erste Anlage in Kontinentaleropa, die mehr als 500'000 zahlende Gäste pro Jahr anzieht.

## Head of Marketing, Sales & Vertrieb – Topgolf Wien

**Rolle:** Verantwortlich für die Maximierung der Gästerauslastung bei Topgolf Wien durch eine ganzheitliche Strategie, Team-Führung und Kennzahlen-Steuerung in den Bereichen Marketing, Sales & Vertrieb

**Arbeitsort:** Wien

**Start:** Juni 2024 oder nach Vereinbarung

**Arbeitsmodell:** Präsenz vor Ort

### Vorteile:

- Modernes, wachstumsstarkes, internationales und kapitalkräftiges Unternehmen
- Zentrale Rolle in schlagkräftigem, ambitioniertem und erfahrenen Management-Team
- Aktive Gestaltung und Weiterentwicklung von innovativen Projekten und Ideen
- Mittelfristige Aufstiegsmöglichkeiten in der Unternehmensgruppe

### Zuständigkeiten:

*Während der Betriebsvorbereitung (d. h. vor der Eröffnung der Anlage):*

- Aufbau, Zusammenstellung des umfassenden Teams für Marketing, Sales & Vertrieb in Zusammenarbeit mit dem Recruiting Team
- Marketing: Verantwortlich für die erfolgreiche Positionierung der Marke Topgolf im Wiener Markt. Planung & Umsetzung eines geeigneten Media-Mix für die Pre-Opening-Phase
- Sales: Aufbau des Teams Telefonverkauf Events (d.h. Private Gruppen und Business Events)
- Vertrieb: Identifizierung und Entwicklung von Vertriebskanälen, die darauf abzielen, Eventverkäufe zu generieren (MICE Branche)
- Aufbau eines Netzwerks im Wirtschaftsraum Wien
- Erstkontaktaufnahme, Implementierung und Umsetzung von Wirtschaftskooperationen mit Partnern wie z.B. Reiseveranstaltern, Hotels, Buchungsplattformen und bestehenden Lieferantenbeziehungen

*Während des laufenden Betriebs (d. h. ab Eröffnung)*

- Sicherstellung der Topgolf Mission einer herausragenden Gäste-/Mitarbeiterexperience. Übertragen auf die Fachbereiche Marketing, Sales & Vertrieb.
- Zuständig für finanzielle Ziele, insbesondere Profitabilität



- Gewährleistung einer kontinuierlichen Auslastung der gesamten Anlage mit besonderem Fokus auf «Need Days».
- Enge Zusammenarbeit mit dem Betriebsleiter
- Kontinuierliche Überwachung und Interpretation der wichtigsten Betriebskennzahlen, v.a. im Kontext der Marketing, Sales & Vertriebs-Verantwortung
- Fortlaufendes Business Development des Eventangebots (d.h. Produktmanagement) in Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung basierend auf Marktfeedback
- Verantwortlich für das vorgegebene Marketing-, Sales- & Vertriebs-Budget

**Profil:**

- Stark ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln
- Über 5 Jahre nachgewiesene Erfolgsbilanz, idealerweise in der Freizeit -/Tourismus Branche in Österreich
- Disziplin, Durchhaltevermögen, Eigenverantwortung und Humor
- Fließende Kommunikation in Deutsch und Englisch
- Bereitschaft, bei Bedarf aktiv in den operativen Abläufen mitzuwirken
- Verfügbarkeit zur mehrwöchigen Einarbeitung in Oberhausen Deutschland