



Lars Decker

Director of Sales and Marketing

GEBURTSDATUM

29. Juli 1983 / Flensburg

KONTAKTDATEN



Max-Tau-Str. 7 / 22529 Hamburg



0151 - 40 77 1943



lars_decker@hotmail.com



Lars Decker



Lars Decker



lars-decker.com
Passwort: Teamwork!

KOMPETENZEN

Führungsqualitäten

Teamplayer

Unternehmerisches Denken

Hands-on-Mentalität

Lösungsorientiert

Kreativ

Weitsichtig

Kommunikativ

Verhandlungssicher

Zuverlässig und Loyal

Flexibel und Belastbar

SPRACHEN

Deutsch	-	Muttersprache
Englisch	-	Verhandlungssicher
Portugiesisch	-	Grundkenntnisse
Französisch	-	Grundkenntnisse
Spanisch	-	Grundkenntnisse

ZUSAMMENFASSUNG

Nach meinem Abitur in Lissabon habe ich mich sofort für eine Laufbahn im Tourismus und der Hotellerie entschieden. Mit über 16 Jahren Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen, ist es meinem Team und mir gelungen, auch die letzten, so schwierigen Coronajahre zu meistern und unsere Betriebe in Hamburg erfolgreich für die Zukunft aufzustellen. Neben dem Tourismus ist der Golfsport meine absolute Leidenschaft.

BERUFSERFAHRUNG

Director of Sales and Marketing 05/2016 - heute

Fortune Hotels Service GmbH - 180 Mitarbeiter*innen - Hamburg
Gastwerk Hotel / The George Hotel / 25hours Hotel Number One
Team: 11 Mitarbeiter*innen - Reporting: An die Geschäftsführung

Verantwortlich für die strategische Entwicklung im Bereich Sales, Marketing, Events und Revenue für 3 Hotels.

Budgetverantwortung: ca. 1.1 Millionen Euro
Umsatzverantwortung: ca. 25 Millionen Euro

- Führung und Coaching der Sales & Marketing Mitarbeiter
- Budgetplanung der einzelnen Hotels sowie der Zentrale
- Erstellung, Überwachung und Durchführung des Marketingplans
- Abteilungsleiter im Gastwerk Hotel
- Unterweisung und Bewertung der KPIs
- Raten- und Preisgestaltung
- Ausrichtung des nationalen und internationalen Vertriebs
- Eventorganisation und Key-Account Management
- Messeplanung und RFP-Handling
- Unternehmenskommunikation intern und extern
- Digitalisierung des Unternehmens
- Strategische Ausrichtung im E-Commerce
- Reputationsmanagement und CRM-Maßnahmen
- Influencer Marketing und Social Media Strategie
- Personalmarketing und Mitarbeiterbindung
- Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility
- Marktbeobachtung und Analyse
- Steuerung externer Dienstleister und Kooperationspartner
- Planung und Umsetzung DSGVO und Arbeitsschutz

Lars Decker

ERFOLGE

Zentralisierung und Neuaufbau der Abteilungen Sales und Marketing sowie Reservierung und Revenue Management der einzelnen Hotels, um Synergien zu nutzen, Cross-Selling voranzutreiben und unnötige Kosten einzusparen.

Erfolgreiche Positionierung mit drei sehr unterschiedlichen, individuellen Häusern, am hart umkämpften Hotelmarkt in Hamburg.

Von 2016 - 2019 war ich für folgende Erfolge in den Hotels verantwortlich bzw. mitverantwortlich (Durchschnitt der Hotels):

- Umsatz gesamt: + 7%
- Auslastung der Zimmer: + 4%
- Auslastung der Tagungsräume: + 6%
- Durchschnittsrate Zimmer: + 9%
- Umsatz F&B Outlets: + 12%
- Reduzierung Kommissionskosten: 10%

Erfolgreiche Einführung oder Umstellung von neuen Systemen wie z.B. CRM-Tools, Gutscheinshops, neuer websites, Buchungsmaschinen, digitalen Gästemappen, Social Media- und Revenue tools etc.

Erfolgreiche Akquise von Großveranstaltungen wie z.B. der DFB Nationalmannschaft für eine exklusive Buchung des Gastwerk Hotels über 10 Tage.

Durch gezielte Marketingkampagnen (online und offline) konnten wir die Brand Awareness deutlich ausbauen. Dies führte zu einer Steigerung der Websitebesucher um (durchschnittlich) 35%.

Erfolgreiche Beratertätigkeiten für andere Hotels meines Geschäftsführers wie den Superbuden, PIERDREI oder Bikini Island & Mountain Resorts.

Director of Sales and Marketing

01/2016 - 02/2016

Land Fleesensee Service GmbH - 140 Mitarbeiter*innen - Göhren-Lebbin
Team: 13 Mitarbeiter*innen - Reporting: An die Geschäftsführung

Verantwortlich für die strategische Entwicklung im Bereich Sales, Marketing, Events und Revenue für das Dachmarketing des Land Fleesensee. Meine Kündigung nach 2 Monaten erfolgte aus privaten Gründen.

Reiseblogger

08/2013 - 01/2016

BoB around the world (website inaktiv) - 16 Länder

Zusammen mit meiner damaligen Partnerin haben wir einen erfolgreichen Blog geführt, dessen Mittelpunkt ein Golfball namens BoB war.

- Finanzierung der Reise durch den Blog
- 40.000 monatliche Besucher
- Diverse Auszeichnungen und Preise
- Bau und Betreuung der website sowie 7 Social Media Accounts

Director of Sales and Marketing

01/2011 - 07/2013

SIDE Design Hotel - 110 Mitarbeiter*innen - Hamburg
Team: 6 Mitarbeiter*innen - Reporting: An die Direktion

Verantwortlich für die Bereiche Sales und Marketing

Budgetverantwortung: ca. 300.000 Euro

- Führung der Sales & Marketing Mitarbeiter
- Budgetplanung und Einhaltung der KPIs
- Erstellung, Überwachung und Durchführung des Marketingplans
- Teilnahme an nationalen und internationalen Verkaufsreisen
- Betreuung der Key Accounts
- Marktbeobachtung und Analyse
- Organisation von FamTrips und Teilnahme an Messen
- Unternehmenskommunikation intern und extern
- Durchführung und Kontrolle von CRM-Maßnahmen
- Strategische Ausrichtung der Social Media Accounts
- Kontrolle von Marketinganzeigen, Give-Aways etc.
- Enge Zusammenarbeit mit der internen Grafikagentur
- Hausführungen mit Gästen, Kunden und Journalisten
- Enge Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern

Lars Decker

INTERESSEN

Sport (Golf, Laufen, Fitness)

Freunde

Reisen

Fotografie

Digitalisierung

Senior Sales Manager / Sales Manager 01/2010 - 12/2010

SIDE Design Hotel - 110 Mitarbeiter*innen - Hamburg

Team: 3 Mitarbeiter*innen - Reporting: An die Direktion

Verantwortlich für die Bereiche Sales (und später auch Marketing)

- Führung der Sales & Marketing Mitarbeiter
- Teilnahme an nationalen und internationalen Verkaufsreisen & Messen
- Betreuung der Corporate, MICE und Leisure Kunden
- Marktbeobachtung und Analyse
- Vertragsverhandlungen und Neukundenakquise
- Verkaufsförderung durch gezielte Sales Promotions
- Hausführung mit Gästen, Kunden und Journalisten

Sales Representative

04/2008 - 12/2009

Baltic Resort Boltenhagen - 190 Mitarbeiter*innen - Boltenhagen

Reporting: An den General Manager

- Teilnahme an nationalen und internationalen Verkaufsreisen & Messen
- Betreuung der Corporate, MICE und Leisure Kunden
- Vertragsverhandlungen und Neukundenakquise
- Hausführung mit Gästen, Kunden und Journalisten

Ausbildung zum Hotelfachmann

09/2005 - 02/2008

Grand Hotel Esplanade - 140 Mitarbeiter*innen - Berlin

Während der verkürzten Ausbildung habe ich in alle relevanten Bereiche des Hotels einen Einblick erhalten. Rezeption, Restaurant, Küche, Housekeeping, Sales & Marketing, Revenue, Reservierung, Tagung, F&B Management und Einkauf

Freiwilliger Grundwehrdienst

12/2004 - 08/2005

Marineflieger - Kiel

Golf Teaching Assistant

07/2002 - 08/2004

Nebenjob - Estoril, Portugal

Verkäufer (neben dem Abitur)

07/2002 - 07/2003

Nevada Bobs Golf - Lissabon, Portugal