

Karrierepfad

Nadine Gobisch, Luxury Hospitality Consulting www.gobisch-consulting.com Unterstützung verschiedener Luxushotels weltweit im Bereich Markenaufbau, Sales & Marketing als auch Repräsentationsfunktion	01.2019 – heute
Sabbatical Entdeckungs- und Selbstfindungsreise, u.a. engagierte Mitarbeit in einem 4-wöchigen Hilfsprojekt in Bali (www.thegreenlion.net)	08.2018 – 12.2018
The Leading Hotels of the World, Ltd. www.lhw.com Director of Sales, Leisure, Germany, Austria, Switzerland and CEE Verantwortung für das gesamte Leisure Segment hinsichtlich der strategischen Kundenbindung zu Reisebüros, Veranstaltern, Reisebüro-Associations, sowie Betreuung des LHW-eigenen Endkundenbindungsprogramms "Leaders Club"	07.2010 – 07.2018
Acting Senior Director Germany, Austria, Switzerland and CEE Vorübergehende Leitung des Frankfurter Büros und vollständige Geschäftsverantwortung sowohl für das gesamte Team als auch für die globale strategische Projektarbeit im Bereich Sales	12.2016 – 07.2018
Director of Sales Sales Teamleitung des Frankfurter Büros mit 5 Teammitgliedern aller Sales Segmente agierend innerhalb der Region Deutschland & Zentralosteuropa, inklusive der Key Account Betreuung und strategische Umsatzplanung und -Analyse mit diesen Geschäftspartnern sowie Entwerfen von Sales & Marketingstrategien für Mitgliedshotels	03.2016 – 12.2016
Senior Sales Manager Intensivierung der Kundenbeziehung zu Key Accounts und strategischen Partnern (aus allen Segmenten) und damit Aufbau eines großen Netzwerks innerhalb der Tourismusbranche	03.2014 – 03.2016
Sales Manager Verantwortung für den Ausbau von Kundenbeziehungen, sowohl zu existierenden Partnern als auch Neukundenakquise innerhalb des Leisure, Corporate and MICE Segments in der Region Deutschland & Zentralosteuropa	03.2013 – 03.2014
Kempinski Hotels www.kempinski.com Kempinski Hotel Mall of the Emirates, Dubai, UAE	07.2010 – 03.2013
Sales Manager Betreuung des Leisure-Segments der in Deutschland, Österreich und Russland ansässigen Reiseveranstalter und Reisebüros, wie auch Zusammenarbeit mit lokalen Partnern, die aus dieser Region Umsatz generieren – inklusive Vertragsverhandlungen; darüber hinaus Führung des MICE-Teams und „Manager on Duty“-Position an Wochenenden	08.2005 – 07.2010
Assistant Sales Manager Verantwortung für alle Verkaufssegmente (Corporate, Leisure und MICE) auf dem lokalen Markt, inklusive jährlicher Vertragsverhandlungen mit internationalen Firmenkunden und lokalen Leisure Partnern	03.2009 – 07.2010
	01.2008 – 02.2009

Sales Executive 07.2006 – 12.2007
Team-Mitglied während der Hoteleröffnung: Mitwirkung bei dem Aufbau und der Entwicklung der Verkaufsabteilung, inklusive aller erforderlichen Sales-Maßnahmen vor Eröffnung sowie Unterstützung des täglichen operativen Hotelgeschäfts

Emirates Palace Abu Dhabi, UAE 12.2005 – 12.2005
Praktikum im Bereich Sales and Hotel-Operations als Mitglied des Eröffnungsteams

Kempinski Hotel Ajman, UAE 08.2005 – 12.2005
Praktikum im Bereich Sales & Marketing

Weitere Unternehmen bis 08.2005

Hostelling International South Africa, Cape Town
08.2003 – 01.2004 Praktikum in den Bereichen Sales & Marketing und Administration

Finanzamt Quedlinburg, Sachsen-Anhalt
08.1997 – 09.2001 Steuerinspektorin des gehobenen Dienstes

Ausbildung

01.2020 – 11.2020 Impulse e.V. Schule für freie Gesundheitsberufe, Wuppertal, Nordrhein-Westfalen
Abschluss: Ernährungsberaterin (Ernährungstherapie)

09.2001 – 01.2007 Fachhochschule Braunschweig-Wolfenbüttel, Niedersachsen
Fakultät Verkehr-Sport-Tourismus-Medien
Abschluss: Diplom-Kauffrau für Tourismusmanagement

08.1994 – 07.1997 Fachhochschule für öffentliche Verwaltung und Rechtspflege
des Landes Sachsen-Anhalt
Abschluss: Diplom-Finanzwirtin

09.1990 – 07.1994 Humboldt Gymnasium Hettstedt, Sachsen-Anhalt
Abschluss: Abitur

