

## Sebastian Pfläging

### Berufserfahrung

Ausbildung zum Hotelfachmann im Mövenpick Hotel Kassel

2000 – 2004 Restaurant – & Bankettleiter  
\*\*\* Sterne Kettenhotellerie / Business,- Tagungshotel

2004 – 2007 Verkaufs- & Marketingleiter  
\*\*\* Sterne Kettenhotellerie / Business,- Leisuredhotel

2007 – 2013 Director of Sales- & Revenuemanagement  
\*\*\*\* Sterne Privathotellerie / Business,- Tagungshotel

Seit 2013 Geschäftsführer "revperts – die Ertragsoptimierer"

### Weiterbildungen

Steigenberger Pool für Führungsnachwuchs: Persönlichkeitsanalys, Hauptaufgaben einer Führungskraft, Grundlagen und Instrumente zur wirtschaftlichen Betriebsführung

Train the Trainer

Persönlichkeitsentwicklung und Teamgeistförderung

Balanced Leadership – die persönliche Performance optimieren.

Fachausbildung zum Marketingfachmann: strategisches Hotelmarketing, moderne weltweite Vertriebswege im Business- und Leisure Travel, Direktmarketing, Grundlagen der Pressearbeit.

Weiterbildungen zu folgenden Vertriebsthemen: Ziele vereinbaren, umsetzen, kontrollieren, Budgetierung im Verkauf, Abschlussicherheit im Verkauf -Intensivtraining, Konflikte im Verkauf erkennen und reagieren, Coach im Rahmen von Changemanagement Prozessen.

### Über mich

Ich bin ein Revenue-Experte mit über 16 Jahren Erfahrung in der Hotellerie, davon 13 Jahre in Führungspositionen. Mein Persönlichkeitsprofil nach MBTI „ESTJ - Der Direktor“: strukturiertes Arbeiten, sehr gutes Durchsetzungsvermögen, analytisch, objektiv, des Weiteren schnelle Auffassungsgabe und eine zu 100 % vertriebsorientierte Denk- und Handlungsweise. Des Weiteren sehr stark im Projektmanagement & im Aufbau und Motivation einer Vertriebsmannschaft.