

BUCHTIPP



Spannende Hotelgeschichten aus Zermatt

Stephan Markus Seiler ist ein Urenkel der Hotelgründer und -dynastie der Familie Seiler. In seinem Buch schreibt er über den Aufschwung Zermatts als Tourismusdestination und die Hotelpioniere Alexander und Catharina Seiler. Der Gommer Bauernsohn und spätere «Hotelkönig von Zermatt» war eine starke Persönlichkeit und soll neue Konkurrenzen auch mal als «Schweinehund» be-

zeichnet haben, was ihm eine Einladung vors Gericht einbrachte. Solche Anekdoten, Briefe von Gemeindepräsidenten und 90 historische Bilder und Aufnahmen von Zermatt um 1870 machen das Buch mit seinen 170 Seiten sehr lesenswert. Als André Seiler, der letzte Vertreter der fünften Seiler-Generation, die Leitung der Hotels 2022 abgab, endete eine 170-jährige Familientradition. *rw*

«Von einfachen Herbergen zu stilvollen Grand Hotels in Zermatt und Gletsch» von Alexander & Catharina Seiler ISBN 978-3-909059-87-4, 33 Franken

STELLENMARKT / LES OFFRES D'EMPLOI

Inserieren Sie in der «Fundgrube» des GastroJournals

Sie finden bei uns alle zwei Wochen diverse Anzeigen in unterschiedlichsten Kategorien – von Grossküchengeräten, Gemüschneidemaschinen, Gastromöbel (in- oder outdoor) über Terrassenheizstrahler, Autos, Velos bis hin zu Kaffeemaschinen und viel mehr. Teilen Sie uns mit, was Sie verkaufen wollen oder suchen.

Wir bieten für Ihre Anzeige folgende Werbemöglichkeit: Print, Kombi (Print und digital) oder online.

*Kontaktieren Sie uns!
Wir beraten Sie gerne.*

*anzeigen@gastrojournal.ch
044 377 53 11*



Moët Hennessy
SWITZERLAND

KEY ACCOUNT MANAGER Graubünden

Moët Hennessy, the Wines and Spirits Division of LVMH, regroups twenty-five Maisons, many of which have been around for centuries, while other are just starting their journey. Our vision is to lead the future of luxury Wines and Spirits from nature to communities.

Located in the most prestigious terroirs around the world, we have unique savoir-faire from winemaking to art de vivre, hospitality, and brick-and-clicks retail management to craft exceptional experiences for consumers.

As an employer, Moët Hennessy offers unique journeys throughout its global ecosystem, opportunities to develop new skills and grow professionally. Our vision is to lead the future of luxury wines and spirits from nature to communities. Our company success will be created by pioneering people with passion for crafting experiences and turning challenges into opportunities to innovate

Job Mission

As Key Account Manager in Graubünden region with focus on St Moritz, Davos, Bad Ragaz, Lenzerheide, Arosa, Flims, Laax areas, you will be responsible of:

- Increasing sales by being closer and more proactive with AYL customers but also ensuring potential sales opportunities for seasonal peak season
- Improving our market penetration by developing the relationship with existing clients and be quicker tackling opportunities via broader network
- Being a «Resort Expert» by having the best understanding of the customer needs during the winter and summer season

Your profile

Professional experience & know how:

- An educational background (Diploma in Sales, Bachelor's degree...) & a first experience in Sales
- Knowledge of the region of Graubünden and ease with the season dynamic
- Organized and rigorous, with a commercially assertiveness and negotiation skills
- Ability to establish strong relationship with key stakeholders and partners
- Know how to use Word, Excel and PowerPoint
- Languages: fluent in German (Swiss German a big plus) and English. French is a plus.
- Other skills: Passionate about Wines & Spirits with an affinity for gastronomy and hospitality, you have an entrepreneurial and spirit of conquest attitude. You are an energetic and trustworthy team player, and you are ready to develop yourself!

Please apply on the LVMH Career Website <https://www.lvmh.com/talents/> with the reference: MHE01971