

Sandra Wieshofer-Brunner

Counter-Managerin / Filialleitung Reisebuero

✉ sandra.wieshofer-brunner@example.de

☎ +49 351 49 210

📍 Dresden, Deutschland



🌐 [linkedin.com/in/sandra-wieshofer-brunner](https://www.linkedin.com/in/sandra-wieshofer-brunner)



Profil

Counter-Managerin und Filialleiterin mit 10 Jahren Erfahrung im stationaeren Reisevertrieb bei DER Reisebuero und Reiseland. Fuehre ein 7-koeffiges Counter-Team und verantwortete einen Filialumsatz von 3,4 Mio. EUR pro Jahr, Zielerreichung 112%. Senkte die Reklamationsquote auf unter 2,5% und steigerte die Stammkundenquote auf 61%.

Berufserfahrung

Filialleiterin / Counter-Managerin

DER Reisebuero (DER Touristik, REWE Group) • Dresden, Deutschland

02/2018 - heute

Stationaeres Reisebuero mit 7 Counter-Mitarbeitern und Fokus Privat- und Geschaeftsreisen

- Fuehrung eines 7-koeffigen Counter-Teams inklusive Dienst- und Urlaubsplanung, Mitarbeiterfluktuation unter 8%
- Verantwortung fuer einen Filialumsatz von 3,4 Mio. EUR pro Jahr, Zielerreichung 112% ueber 4 Jahre
- Steuerung des Veranstaltermix und der Verkaufsaktionen, Stammkundenquote auf 61% erhoeht
- Reklamations- und Eskalationsmanagement nach Pauschalreiserecht, Reklamationsquote auf unter 2,5% gesenkt
- Onboarding und Coaching von 4 Auszubildenden und 2 Quereinsteigern inklusive Amadeus- und Bistro/Toma-Schulung

Reiseverkehrskauffrau / Stellvertretende Counter-Leitung

Reiseland Reisebuero • Leipzig, Deutschland • 08/2014 - 01/2018

Stationaeres Reisebuero mit 6 Counter-Plaetzen

- Beratung und Buchung von durchschnittlich 42 Reisen pro Monat in Amadeus und Bistro/Toma
- Stellvertretende Leitung mit Verantwortung fuer Kassenabschluss und Tagesreporting
- Aufbau und Pflege von Stammkundenbeziehungen mit ueberdurchschnittlicher Wiederbuchungsquote
- Einarbeitung neuer Counter-Mitarbeiter und Veranstalterschulungen

Ausbildung Reiseverkehrskauffrau (IHK)

Reiseland Reisebuero • Leipzig, Deutschland • 08/2011 - 07/2014

3-jaehrige IHK-Ausbildung mit Note 2,0

- Rotation durch Counter, Buchungsabwicklung und Backoffice
- IHK-Abschluss mit Note 2,0

Fähigkeiten

Amadeus Selling Platform

Bistro/Toma Buchungssystem

Filial- & Teamfuehrung

Umsatz- & Zielsteuerung

Reklamations- & Eskalationsmanagement

Cross- & Upselling

Veranstaltermix & Verkaufsaktionen

Coaching & Ausbildung (AEVO)

Kassen- & Tagesreporting

Zertifikate

IHK Reiseverkehrskauffrau (Note 2,0)

• 07/2014

Ausbildereignungspruefung (AEVO)

• 05/2017

DRV Fuehrungstraining Reisebuero

• 09/2019

Amadeus Selling Platform Expert

• 03/2021

Ausbildung

Ausbildung Reiseverkehrskauffrau (IHK 3J)

Berufliches Schulzentrum Leipzig + Reiseland • Leipzig, Deutschland

08/2011 - 07/2014

Reiseverkehr / Tourismus • 2,0

Abitur

Gymnasium Dresden-Plauen • Dresden, Deutschland • 08/2003 - 06/2011

Allgemeine Hochschulreife • GPA: 2,3

Projekte

Filial-Verkaufsaktions-Konzept

• 01/2022 - 06/2022

Saisonales Verkaufsaktions-Konzept entwickelt, Filialumsatz im Aktionszeitraum um 18% gesteigert

Stärken

Fuehrungskompetenz

Fuehre mein Counter-Team mit klaren Zielen und niedriger Fluktuation und entwickle Talente weiter

Verkaufsstaerke

Halte die Filiale konstant ueber Umsatzziel durch Aktionssteuerung und Cross-Selling

Kundenorientierung

Loese Eskalationen souveraeen und halte die Reklamationsquote weit unter Branchenschnitt

Sprachen

Deutsch

Englisch

Muttersprache

B2

Franzoesisch

B1

Auszeichnungen

Beste Filiale Region Ost

• 2022

DER Reisebuero, hoechste Zielerreichung der Region 2022 mit 112%