CHRISTIAN WOLFF

STELLVERTRETENDER HOTELMANAGER

CONTACT

christian.wolff@email.de

+49 171 46281935

Düsseldorf

linkedin.com/in/christian wolff

KENNTNISSE

- Rooms Division
- Bankett
- Budget
- Forecast
- GOP
- RevPAR
- Revenue Management
- Personalverantwortung
- Recruiting
- Housekeeping

AUSBILDUNG

Bachelor of Arts

10/2012 - 03/2016

Hochschule Worms

Worms

Internationales Hotelmanagement

Ausbildung Hotelfachmann (IHK)

08/2009 - 06/2012

Berufskolleg Bachstraße / Hotel Königsallee Residenz

Düsseldorf

Hotelfachmann

SPRACHEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C1
Japanisch	A2

PROFIL

Stellvertretender Hotelmanager mit 10 Jahren Erfahrung in der Business- und Tagungshotellerie, davon 4 Jahre als Stellvertretung der Hausleitung. Verantwortet Rooms Division, Bankett und Personal eines Hauses mit 260 Zimmern, steuert Budget, Forecast und GOP und leitet das Haus in Abwesenheit des Hotelmanagers.

BERUFSERFAHRUNG

Stellvertretender Hotelmanager 05/2022 - heute

Rheinturm Business Hotel Düsseldorf Düsseldorf

4-Sterne-Superior-Businesshotel mit 260 Zimmern, 14 Tagungsräumen und 85 Beschäftigten.

- Leitung der Rooms Division und des Banketts mit **46** Mitarbeitenden und 5 Abteilungsleitern
- Budget und Forecast für einen Umsatz von 14 Mio. Euro, GOP-Marge von 31 % auf 35 % gesteigert
- Tagungsumsatz um 22 % erhöht durch neue Pauschalen und enge Zusammenarbeit mit dem Verkauf
- Personalverantwortung mit Recruiting, Mitarbeitergesprächen und Ausbildung von 10 Auszubildenden

Rooms Division Manager 03/2019 - 04/2022

Kongresshotel am Medienhafen Düsseldorf

- Führung von Front Office, Reservierung und Housekeeping mit **34** Mitarbeitenden
- Einführung eines Housekeeping-Tools mit Zimmerstatus in Echtzeit, Freigabezeit um 1 Stunde verkürzt
- RevPAR in den Messemonaten um 9 % gesteigert in Abstimmung mit dem Revenue Management
- Budget der Rooms Division mit 5,2 Mio. Euro Umsatz und monatlichem Forecast an die Direktion

Front Office Manager 06/2016 - 02/2019

Hotel Königsallee Residenz Düsseldorf

- Leitung der Rezeption mit 10 Mitarbeitenden für ein Haus mit 150 Zimmern und hohem Anteil an Geschäftsreisenden
- Einführung eines Upselling-Programms mit 60.000 Euro Zusatzumsatz pro Jahr
- Recruiting und Einarbeitung von 8 Auszubildenden im Front Office