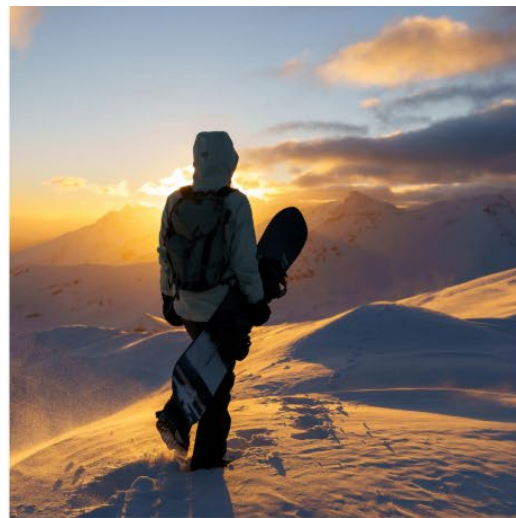


FLIMS X LAAX



Die Flims Laax Falera Management AG (FLFM AG) als agile und zukunftsorientierte DMO verfolgt im Auftrag der drei Gemeinden Flims, Laax und Falera das übergeordnete Ziel, einen Beitrag zur Steigerung der Gesamtwertschöpfung im Tourismus der Destination zu leisten.

Du brennst für starke Partnerschaften und nachhaltige Kooperationen im Tourismus? Dann komm in unser Team und übernimm die Verantwortung für den Aufbau, die Pflege und Weiterentwicklung unserer Key Accounts in der Destination. Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine engagierte Persönlichkeit, die mit Kommunikationsgeschick, Verhandlungssicherheit und Begeisterung für den Tourismus unsere Partnerlandschaft aktiv mitgestaltet und auf das nächste Level hebt.

Key Account Manager:in (m/w/d) 100 %

Deine Rolle bei der FLFM AG:

Als Key Account Manager:in bist du die zentrale Schnittstelle zwischen der FLFM AG und den touristischen Leistungsträger:innen der Destination. Du verantwortest den gesamten Prozess von der Vertragserstellung bis zur erfolgreichen Integration der Partner:innen auf der zukünftigen «One Destination Platform» (ODP). Mit deinem Organisationstalent, deiner Kommunikationsstärke und deinem Verständnis für partnerschaftliche Zusammenarbeit trägst du massgeblich dazu bei, die digitale Angebotsvielfalt der Destination zu erweitern und die gemeinsame Sichtbarkeit zu stärken.

Deine Aufgaben im Überblick:

- **Vertragsmanagement:** Erstellung und Pflege von Verträgen sowie Vertragsvorlagen mit den touristischen Leistungsträger:innen und Sicherstellung der vertraglichen Rahmenbedingungen
- **Onboarding & Betreuung:** Verantwortung für die Implementierung der Leistungsträger:innen auf der ODP nach definierten Prioritäten und KPIs – mit dem Ziel, eine möglichst hohe Integration der Leistungsträger:innen sicherzustellen
- **Qualitätssicherung:** Überwachung und Sicherstellung der Daten- und Inhaltsqualität (Texte, Bilder, Beschreibungen) der Leistungsträger:innen auf der ODP
- **Kommunikation & Schnittstellenmanagement:** Funktion als Single Point of Contact für alle Leistungsträger:innen, Gewährleistung eines reibungslosen Informationsflusses und enge Abstimmung mit internen Abteilungen
- **Beziehungsmanagement & Akquise:** Pflege und Weiterentwicklung bestehender Partnerschaften sowie aktive Gewinnung neuer Leistungsträger:innen für die ODP inklusive Entwicklung gemeinsamer Packages und Kooperationen mit Partner:innen wie Graubünden Ferien, Schweiz Tourismus, Tour Operatoren und weiteren touristischen Organisationen

FLIMSXLAAAX

Was du mitbringen solltest:

- Abgeschlossene Ausbildung oder Studium im Bereich Kommunikation, Tourismus, kaufmännische Richtung oder Projektmanagement bzw. vergleichbare Berufserfahrung im Key Account Management
- Freude am Umgang mit touristischen Leistungsträger:innen, Partner:innen und Dienstleister:innen sowie ein sicheres, professionelles Auftreten
- Affinität zu digitalen Plattformen und Verständnis für Content- und Datenqualität
- Lösungsorientierte Arbeitsweise, Hands-on-Mentalität und hohe Eigenverantwortung
- Serviceorientierung und Freude daran, Partnerbeziehungen aktiv zu gestalten und weiterzuentwickeln
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Freude an der Zusammenarbeit im Team
- Gute administrative Fähigkeiten und sicherer Umgang mit MS Office
- Organisationstalent, agiles Denken und ein gutes Gespür für Zielgruppen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das erwartet dich:

Wir sind ein dynamisches und erfrischendes Team, uns alle verbindet die Leidenschaft für die Destination Flims Laax. Wir denken innovativ und fortschrittlich und begegnen uns auf Augenhöhe. Ausserdem erwartet dich ein moderner Arbeitsplatz mit flexiblen Arbeitszeiten sowie der Möglichkeit, im Homeoffice oder Remote zu arbeiten und weitere attraktive Anstellungskonditionen.

Begeistert?

Dann sende uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Motivationsschreiben) bis 30. November 2025 per Mail an jobs@flimslaax.com. Betreff: Key Account Manager:in.