

07/14/2016

## Neues Verkaufsteam im Best Western Hotel am Vitalpark

**Das Sales- und Marketingteam im Best Western Hotel am Vitalpark in Heilbad Heiligenstadt hat sich neu aufgestellt: Verantwortlich für das Marketing des Vier-Sterne-Superior-Hauses zeichnet nun Verkaufsleiterin Tina Leuthold. Tatkräftig unterstützt wird sie von der ebenfalls neuen Sales Managerin Susann Gräser und zwei weiteren langjährigen Mitarbeitern.**

**Heilbad Heiligenstadt, 14. Juli 2016.** Verstärkung für das Best Western Hotel am Vitalpark: Seit April vervollständigen Verkaufsleiterin Tina Leuthold und Verkaufsmitarbeiterin Susann Gräser das Sales-Team des Vier-Sterne-Superior-Hotels. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Tina Leuthold und Susann Gräser zwei erfahrene und engagierte Mitarbeiter für unser Sales- und Marketing-Team gewinnen konnten. Ich bin mir sicher, dass beide Mitarbeiterinnen die Marketingmaßnahmen zum Haus um neue, kreative Ideen bereichern“, erklärt Hoteldirektor Armin Bierkandt. In ihrer Position als Verkaufsleiterin will Leuthold den Ausbau und die Pflege der Key Accounts im Leisure-Bereich sowie bei Geschäftsreisen und Tagungen vorantreiben. Unter anderem sollen auch regionale Kooperationen unter ihrer Führung ausgebaut sowie eine engere Zusammenarbeit mit der Touristinformation Heilbad Heiligenstadt und weiteren Anbietern touristischer Leistungen vor Ort intensiviert werden. Gräser wird in ihrer neuen Position unter anderem für den Bereich Gruppen, Content-Onlineportale und das Management der Kundenbewertungsportale verantwortlich sein und direkt an Leuthold berichten.

Verkaufsleiterin Tina Leuthold (36) leitet seit dem 1. April 2016 den Bereich Sales und Marketing. Die studierte Diplom-Kauffrau war vor ihrem Wechsel vier Jahre im Bereich Sales und Marketing für das Berliner Repräsentanzbüro von Roomservice deluxe tätig und dort für die Betreuung der Marketingaktivitäten und der Reiseveranstalter Key Accounts verantwortlich, darunter für das Hotel Esplanade Resort & Spa, Bad Saarow, und das Atmosphere Kanifushi Maldives. Zusätzlich betreute Leuthold während dieser Zeit auch den Einkauf und die Produktentwicklung im Bereich Reiseveranstaltung. Zuvor war die gebürtige Erfurterin sechs Jahre Produktmanager bei Dertour GmbH & Co.KG in Frankfurt.

Ebenfalls seit Anfang April fungiert Susann Gräser (28) als neue Sales Managerin im Best Western Hotel am Vitalpark. Nach ihrer Ausbildung zur Hotelfachfrau im Hochsauerland und der Qualifizierung zur staatlich geprüften Betriebswirtin im Hotel- und Gaststättengewerbe war Gräser unter anderem als Empfangsmitarbeiterin im Holiday Inn Express Baden-Baden und London Heathrow tätig. Es folgten Stationen als Assistenz der Hauptgeschäftsführung des DEHOGA Thüringen e.V. in Erfurt und als Rezeptionistin bei AIDA Cruises.

### **Pressekontakt im Hotel:**

Best Western Hotel am Vitalpark  
Armin Bierkandt, Direktor  
In der Leineaue 2, 37308 Heilbad Heiligenstadt  
Tel.: +49 (0)3606 6637-0, Fax: +49 (0)3606 6637-999  
Email: [info@hotel-am-vitalpark.de](mailto:info@hotel-am-vitalpark.de)  
Homepage: [www.hotel-am-vitalpark.bestwestern.de](http://www.hotel-am-vitalpark.bestwestern.de)

### **Bildmaterial steht zum Download bereit unter:**

[www.bestwestern.de/Bildmaterial](http://www.bestwestern.de/Bildmaterial)

### **Über Best Western Hotels & Resorts:**

**Best Western Hotels & Resorts** ist eine qualitätsorientierte, internationale Hotelkette mit über 4.000 Hotels in mehr als 90 Ländern. Alle Best Western Hotels weltweit sind unternehmerisch unabhängig und individuell geführt. Die Best Western Hotels Central Europe GmbH betreut insgesamt mehr als 230 Hotels in den zehn Ländern Deutschland, Kroatien, Liechtenstein, Luxemburg, Österreich, Slowakei, Slowenien, Schweiz, Tschechien und Ungarn unter einem gemeinsamen Unternehmensdach. Neben dem deutschen Hauptsitz in Eschborn gibt es regionale Länderbüros in Wien und Bern. Alle Tagungs-, Stadt- und Ferienhotels der Marke garantieren weltweit einheitliche Qualitätsstandards und behalten gleichzeitig ihren individuellen Stil und ihre unternehmerische Eigenständigkeit. Best Western Hotels & Resorts präsentiert insgesamt sieben Einzelmarken: Best Western, Best Western Plus, Best Western Premier, Executive Residency, Vib, Glo sowie den Softbrand BW Premier Collection.

Als Dienstleistungspartner von Hotels verfolgt Best Western das Ziel, den wirtschaftlichen Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit der Partnerhotels zu steigern. Über den Markenanschluss profitieren die einzelnen Hotels von den umfassenden Marketing- und Verkaufsaktivitäten für alle relevanten Marktsegmente und Zielgruppen. Neben zielgruppenspezifischen Katalogen in Millionenaufgabe stellt Best Western für alle Marktsegmente modernste Vertriebs- und Kommunikationswege bereit. Alle Hotels sind über elektronische Distributionssysteme in den weltweiten Reservierungssystemen sowie im Internet optimal präsentiert und buchbar. Zudem verfügt Best Western über eigene Reservierungszentralen. Das Loyalitätsprogramm für Vielreisende heißt Best Western Rewards mit weltweit mehr als 27 Millionen Mitgliedern. Weitere Informationen: [www.bestwestern.de](http://www.bestwestern.de) und [www.bestwestern.com](http://www.bestwestern.com)

### **Weitere Informationen und Pressekontakt:**

Best Western Hotels Central Europe GmbH

*Deutschland | Kroatien | Liechtenstein | Luxemburg | Österreich | Slowakei | Slowenien | Schweiz | Tschechien | Ungarn*

Anke Cimbal, Direktorin Unternehmenskommunikation

Manuela Töpfer, Referentin Unternehmenskommunikation

Tel. +49 (61 96) 47 24 -300, Fax +49 (61 96) 47 24 129

E-Mail: [presse@bestwestern.de](mailto:presse@bestwestern.de)

Internet: [www.bestwestern.de/presse](http://www.bestwestern.de/presse)