

Suzanne Dorok

Bachelor of Business Administration

Geburtsdatum: 11.01.1984
Geburtsort: Leiderdorp (NL)
Nationalität: Niederländisch

Adresse: Kreuzstrasse 4 B, 41469 Neuss
Telefon: +49 176 22048124
E-Mail: suzannedorok@mail.com



Meine Kernkompetenzen

Analytisches Denken Klar strukturierte Analyse von Daten und Verbraucherverhalten, pragmatische Arbeitsweise beim Aufbau von Business Cases und das Erkennen von innovativen Lösungswegen.

Umsatzoptimierung Umsatzorientierte Denkweise und klare Kommunikation von (neuen) Strategien und Zielen gegenüber unterschiedlichsten Abteilungen.

Changemanagement Implementieren und Begleiten von neuen Prozessen (inkl. Systeme), erfolgreiches Teambuilding und gemeinsames erarbeiten eines verbesserten Arbeitsumfeldes.

Bildungsweg

2002 – 2006 International Hospitality Management
Bachelor of Business Administration
Christelijke Hogeschool Nederland (NL)

1996 – 2002 Atheneum (Gymnasium)
Rijnlands Lyceum in Oegstgeest (NL)

Berufserfahrung

Apr. '19 – heute **Elternzeit**
Aug '20 - heute Ehrenamtliches Engagement bei der Corona Hilfe in Neuss

Jul '17 – Apr '20 **Pierre & Vacances Center Parcs Group**
Position: Revenue Director DACH
Aufgaben: Teamführung des deutschen Revenue Teams, mit der Zielsetzung, den Umsatz zu maximieren, die Marge der Cottage Reservierungen und die Belegungszahlen zu optimieren.
Umsatzorientierte Planung, strategisches Pricing, Forecasting, Budgetierung und das Schreiben von Business Plänen für potentielle neue Parks. Definieren und Implementieren von strategischen Revenue Management Änderungen in Deutschland.

Wichtigste Erfolge:

- Implementierung neues Revenue Management System (JDA) in der Organisation. Als Mitglied des Executive Steering Committees dazu beigetragen, die Entscheidungsträger vom Nutzen des Systems zu überzeugen. Als Business Lead innerhalb des Revenue Teams Europa war ich verantwortlich für die inhaltliche Ausarbeitung des Systems, neue Arbeitsprozesse und die Einhaltung der Zeitplanung des Roll-Outs.
- Führende Rolle bei der Implementierung von flexiblen Anreisedaten; das Einbeziehen des Pricing Teams, Verkauf, Marketing und Operations Abteilungen.
- Definition einer neuen Revenue Strategie für die deutschen Parks und für die Buchungsmärkte Deutschland, Österreich und Schweiz nach Center Parcs Europa. Wachstum von +3% (deutsche Parks) und +5% (DACH Buchungsmarkt)
- Erfolgreiche Eröffnung des neuen Parks Allgäu, durch das Aufsetzen einer Verkaufsstrategie, Preispositionierung, Zielgruppendefinition und Feinjustierung von verschiedenen Verkaufskanälen. Budget wurde im ersten Jahr erreicht, trotz späterer Eröffnung (6 Wochen später).

Mai '13 – Jun '17
Apr. '15 – Apr. '16
Elternzeit

NH Hotels Deutschland GmbH (Düsseldorf)

Position: Regional Director of Revenue – North Germany

Aufgaben: Teamführung vom regionalen Revenue Team mit Budgetverantwortung für 17 Hotels. Umsatzoptimierung, Wettbewerbs- und Marktanalysen, entwickeln und umsetzen von Yield Strategien, Forecasting, Budgetierung, Erstellen von langfristigen Revenue Strategien und Business Plänen für potentielle neue Hotels.

Wichtigste Erfolge:

- Implementierung eines dynamischen Pricings für MICE und Corporate Raten in 2013 (Length of Stay basierte Rabattierung) und weitere Optimierung in 2016 durch Rabattierung basiert auf Gruppengröße und Gesamtumsatz – resultierend in einer Erhöhung der Durchschnittsrate von +3% in diesem Segment und eine erhöhten Conversion von +2% durch bessere preisliche Wettbewerbsfähigkeit.
- Team entwickelt strategisch, anstatt reaktiv zu arbeiten, durch die Erstellung eines 5-Jahresplans pro Hotel und halbjährlicher Überwachung in einem Strategie Meeting.
- Umsatzsteigerung der Region 2016 vs. 2015 von +7%, vor allem durch Zimmerumsatzsteigerung (+9% via höhere Durchschnittsrate: +9%).
- Erhöhung des Marktanteils 2016 vs. 2015: RGI +1,4% durch eine höhere ARI (+2%).

Okt '10 – Apr '13
Jun '12 – Apr '13

Grand City Hotels & Resorts

Position: Regional Revenue Manager Region West

Aufgaben: Teamführung des Revenue Teams, Unterstützung der Hotels bei der Budgetierung, Wettbewerbs- und Marktanalyse, Entwicklung von Yield Strategien, Unterstützung der Hotels in Revenue Meetings, monatliches Forecasting und arbeiten mit verschiedenen Hotelmarken.

Wichtigste Erfolge:

- Umsatzsteigerung durch Optimierung der Belegungszahlen für B und C Destinationen durch das Ansprechen neuer Feeder-Märkte und Segmentierungsoptimierung.
- Markenwechsel von Grand City zu Wyndham, Implementierung eines neuen Reservierungssystems, neue Marktpositionierung und Entwicklung neuer Preisstrategien.
- Trainer in Revenue Academy (Hochschulabsolventen wurden innerhalb von 18 Monaten zum Junior Revenue Manager ausgebildet).

Okt '10 – Mai '12

Position: Regional Yield Manager Region West

Aufgaben: Umsatzoptimierung, Wettbewerbs- und Marktanalyse, Entwicklung und Umsetzung Yield Strategien, Überwachung von Reservierungssystemen, Webpräsenz und Social Media, monatliches Forecasting.

Wichtigste Erfolge:

- Ansprechpartnerin für den niederländischen Feeder-Markt der ganzen GCH Kette.
- Social Media Champion für die ganze GCH Kette (Training geben für Hotelmitarbeiter, Entwicklung Social Media Kalender, Aufsetzen von Standards und best practices).

Nov '06 – Sep '10
Mai '08 – Sep '10

Golden Tulip Hospitality Germany GmbH (Düsseldorf)

Position: Franchise Services Manager Central Europe & Scandinavia

Aufgaben: Account Management, das Anbieten von Franchise Services, Unterstützung der Hotels (Systeme, Markteinblicke), Trainings durchführen Golden Tulip Produkte (z.B. Einführung Golden Tulip, GDS Support und Loyalitätsprogramme), Evaluierung der Zahlen des Hotels, Zielsetzung und Forecast für Umsätze via Golden Tulip Kanäle.

Nov '06 – Apr '08
Aug '07 – Apr '08
Nov '06 – Jul '07

Accelerator: Management Traineeship of Golden Tulip (18 Monaten)

Accelerator Franchise Services Manager Central Europe

Accelerator Marketing Central Europe

Interessen

Sport
Musik

Leidenschaftliche Tennisspielerin (Mannschaftsführerin Damenmannschaft)
Singen, Querflöte spielen, besuchen von Konzerten und hören von verschiedensten Musikstilen