

PERSÖNLICHES

Geboren:
02.11.1976 in Tel Aviv - Israel

Familienstand:
Getrennt lebend

Staatsangehörigkeit:
deutsch

KONTAKT



+49 176 32 11 6649



LiorD@gmx.de



Dingweg 18,
44309 Dortmund



<https://de.linkedin.com/in/liordzialoszynski>

SPRACHEN

100%

DEUTSCH

80%

ENGLISCH

70%

HEBÄISCH



Lior Dzialoszynski



PRAXISERFAHRUNG

ACCOUNT MANAGER BEI TICKETPAY

11/2021 – 10/2022

Die Aufgaben sind so unterschiedlich wie die Bediener selbst. So gehören Schulungen für das SaaS-Ticketsystem, Auswertungen und Berechnungen bis hin zur Erstellung von visualisierten Sitzplänen für den Ticketshop zu den Aufgaben. Eine umfangreiche Kommunikation per E-Mail und Telefon ist selbstverständlich, die mit den oben genannten Aktivitäten einhergeht.

Zusätzlich gehören zu den täglichen Aufgaben auch das Controlling über unterschiedliche Key Performance Indikatoren bis hin zu den Abrechnungen und Kontrolle der offenen Posten welches eng mit der Buchhaltung einhergeht.

Die Einlassplanung mit den unterschiedlichen Komponenten von entsprechender Hardware wie Scanner über Vorverkaufsstellen, und das zugehörige anlegen der entsprechenden Projekte für die einzelnen Veranstaltungen runden den täglichen Alltag ab.

Über die bereits erwähnten Aufgaben übernehme ich weitere Abteilungsübergreifende Aufgaben, wie die interne Kommunikation mit der Technik- und/oder den Produkt Owner, mit dem Hintergrund von Systemverbesserungen und Fehlerreporting (Bug Reporting). Diese Aufgaben ermöglichen mir meinen Horizont und mein Wissen über die reinen Aufgaben des Account Manager hinaus zu erweitern.

SENIOR ACCOUNT MANAGER IM DESTINATIONS MARKETING BEI THE DESTINATION OFFICE

11/2018 – 04/2021

2018 übernahm ich die Pressearbeit für die Stadt Toronto. Zu meinen Aufgaben als Senior Account Manager gehören die Presse und Öffentlichkeitsarbeit, um dieser pulsierenden Metropole in Deutschland mit all Ihren Facetten noch bekannter zu machen.

Durch mein fundiertes Wissen und Erfahrung in den unterschiedlichen Bereichen, zu denen B2B Kooperationen, Seminare, Messeauftritte, PR – Arbeit und MICE gehört, betreute ich weitere Projekte die eine strategische Planung, Organisation und Abstimmung von On- und Offline Marketingaktivitäten erforderten. Selbstverständlich wurden alle Aktivitäten und Maßnahmen mit Hinsicht auf vordefinierte KPI's abgestimmt und im Nachgang analysiert.

Weiterhin wurden mir, auf Grund meiner persönlichen Affinität und Wissbegierde mit Hinsicht auf technische und digitale Bereiche, die Aufgaben übertragen Onlineevents zu planen und mit den entsprechenden Tools aufzusetzen.

ACCOUNT DIRECTOR, REPRESENTATIVE OF THE JERUSALEM DEVELOPMENT AUTHORITY GERMAN MARKET BEI TRAVELMARKETING ROMBERG GMBH

08/2018 – 09/2018

ACCOUNT MANAGER, REPRESENTATIVE OF THE JERUSALEM DEVELOPMENT AUTHORITY GERMAN MARKET BEI TRAVELMARKETING ROMBERG GMBH

01/2016 – 07/2018

Zu meinen Aufgaben gehörten die strategische Planung und Umsetzung aller relevanten Vertriebs-, Marketing- und PR-Aktivitäten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Zusammenarbeit von Reiseveranstaltern, Seminare, Roadshows, Schaltung von Werbung, Fachkräfte- und Medienreisen mit dem Ziel Jerusalem als touristisches Reiseziel in Vertrieb, Marketing und MICE Gesichtspunkten bekannter zu machen. Alle o.g. Aktivitäten wurden mit Hinsicht auf KPIs und ROI durchgeführt um überdurchschnittliche Ergebnisse, von überdurchschnittlich + 35% / Jahr, zu erzielen.

FÄHIGKEITEN & KENNTNISSE

MS OFFICE

ORGANISATION

MS DYNAMIC CRM

JOOMLA CMS

WORDPRESS

KOMMUNIKATION

VERHANDLUNGSGESCHICK

KUNDENBETREUUNG

TEAMFÄHIG

INTERKULTURELLER KOMPETENZ

KONTAKT



+49 176 32 11 6649



LiorD@gmx.de



Dingweg 18,
44309 Dortmund



https://de.linkedin.com/in/liordzia_loszynski

GRÜNDER BEI BOOKCHEAPER

07/2014 – 09/2015

- Planung und Entwicklung von Werbestrategien
 - Planung und Entwicklung von SEO & SEA Strategien
 - Analyse von Kundenwünschen und Marketingpotentialen für vorhandenen und neuen Kampagnen
 - Analyse von KPIs
- Erstellung von neuen Produktkombinationen zur Umsatzoptimierung

ACCOUNT MANAGER BEI HOTEL.DE AG

08/2011 – 05/2014

- Betreuung und Beratung von Partnerhotels und kleinen Hotelketten
- Akquise von internationalen Einzelhotels und kleineren Hotelketten für den Hotelbuchungs- und Tagungsbereich
- Analyse von Kundenbedürfnissen und Optimierung der Vermarktungsmöglichkeiten
- Durchführung von Schulungen in der Anwendung der hotel.de eigenen Reservierungssystems „myRes“
- Überwachung der einzuhaltenden Vertragsgrundlagen
- Unterstützung der Partnerhotels bei der Lösung von Problemen, die vor, während oder nach einer Buchung auftreten können
- Firmenrepräsentation auf internationalen und nationalen Messen
- Bearbeitung und Analyse regionaler und hotelspezifischer statistischer Auswertungen
- Eigenverantwortliche Pflege der betreffenden Kunden im CRM-System

ACCOUNT AGENT BEI HOTEL.DE AG

06/2011 – 07/2011

- Betreuung von Partnerhotels und kleinen Hotelketten
- Durchführung von Schulungen in der Anwendung der hotel.de eigenen Reservierungssystems „myRes“
- Überwachung von buchungsfördernden Maßnahmen und Projekten
- Präsentation neuer Partnerhotels und deren Hotelbeschreibung inklusive Freischaltung auf der hotel.de Homepage
- Vor- und Nachbearbeitung von Kundenbesuchen der Account Manager
- Aufbereitung des Account Managements bei organisatorischen und administrativen Tätigkeiten

PRODUKT UND EINKAUFS MANAGER BEI TOURS 'N TRIPS GMBH

06/2002 – 03/2011

- Planung und Durchführung von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Erarbeiten eigener Produktkombinationen zur Erreichung optimaler Umsatzziele
- Verhandlungsführung und Vertragsabschluss auf Geschäftsführerebene
- Einarbeitung und Schulung neuer Mitarbeiter und Auszubildenden
- Messerepräsentant auf internationalen Messen wie ITB Berlin, WTM London, POW WOW USA , ATM Dubai

KEY ACCOUNT MANAGER GERMAN SPEAKING MARKET BEI VACATION USA INC. - MIAMI

06/2000 – 05/2002

- Akquisition und Weiterentwicklung von deutschsprachigen Bestands- und Neukunden
- Selbstständige Verhandlungsführung und Vertragsabschluss

PRODUKT UND EINKAUFS MANAGER BEI TOURS 'N TRIPS GMBH

06/1997 – 05/2000

- Erarbeiten eigener Produktkombinationen zur Erreichung optimaler Umsatzziele
- Verhandlungsführung und Vertragsabschluss auf Geschäftsführerebene
- Einarbeitung und Schulung neuer Mitarbeiter

BILDUNGSWEG

AUSBILDUNG ZUM REISEVERKEHRSKAUFMANN BEI TOURS 'N TRIPS GMBH

09/1993 – 06/1997

WEITERBILDUNG

SEMINAR UMGANG MIT SCHWIERIGEN GESPRÄCHSSITUATIONEN

03/2013

SEMINAR GRUNDHALTUNG & SERVICEORIENTIERUNG TEIL 2

03/2012

SEMINAR GRUNDHALTUNG & SERVICEORIENTIERUNG TEIL 1

01/2012

WORKSHOP MASTER OF SETTING-UP RELATIONSHIPS &
HANDLING & CORPORATE ACQUISITION

12/2011

REFERENZEN

(weitere Referenzen sowie Kontaktdetails können gerne auf Anfrage nachgereicht werden)



Eli M Nahmias

Tourism Consultant at
Jerusalem Development
Authority

September 6, 2018, Eli M
managed Lior directly

I have known Mr. Lior Dzialoszynski for the past 3 years and it has always been a big pleasure working with him.

Lior is an enthusiastic and energetic person, with a clear desire to succeed in his profession.

Due to his strong creative, analytical, goal-oriented focus and his deep professional understanding, he was always able to serve us with the right unique solutions, towards achieving our goals for brand and business growth.

Lior is a very well experienced manager, an excellent professional, who possess outstanding marketing and sales skills, thinks out of the box and has an extensive network in the tourism industry.

I believe that Lior would be an outstanding asset to every company that he will work for and I offer my highest recommendation for him.

Elie Nahmias

Director of Incoming Tourism & International Relations
Jerusalem Development Authority [See less](#)



Anat Landa

Convention Bureau Manager
at JCVB

August 26, 2018, Anat worked
with Lior in different groups

Lior Dzialoszynski is the most professional and hard working person I had ever worked with. He is very much detailed oriented and will always deliver any task in the most efficient and professional way. Lior also has very good working relations and is very pleasant to work with. A true gentleman!

I will miss working with him very much. [See less](#)



Christine Volkert

International Travel /Retail
Media professional

July 16, 2018, Christine worked
with Lior but at different
companies

We are already in the second year of our partnership. Working together with Lior is inspiring, very effective and highly professional.



Philipp Stöhr

Studitemps - The digital
platform for flexible work -
WE ARE HIRING!

July 9, 2018, Philipp worked with
Lior but at different companies

Since day one it has always been a big pleasure working together with Lior and his team from Travel Marketing Romberg. He always has been very kind, precise and extraordinary professional towards every of our many requests. We (and I think that I can speak for the whole team of Media Impact / Axel Springer) hope that we will have many other possibilities to cooperate with him and are really looking forward to our next encounter in the near future! [See less](#)



Qualifiziertes Arbeitszeugnis

Herr Lior Dzialoszynski, geb. am 02.11.1976 in Tel Aviv, war vom 01.11.2021 bis zum 31.10.2022 für unser Unternehmen als Account Manager tätig.

TicketPAY Europe ist ein in der Tech-Branche angesiedeltes IT-Unternehmen, welches sich im Kern mit dem Ticketing für andere Veranstalter beschäftigt. Als self-sign-on Ticketing-Anbieter offerieren wir dabei unseren B2B-Partnern einen Rundum-Service, der von der Vor-Registrierung, dem Ticket-Vorverkauf, der Personalisierung, Shop-Anbindungen, Veranstalter- sowie Endkunden-Support, Payments, Kassen- und Scannerlösungen (hard- sowie softwareseitig), Marketings inkl. Trackingmethoden bis hin zur Gestellung von Einlasshard- sowie software reicht. Während der Zeit der Covid-Pandemie konnten wir mit unserem Team sehr schnell eine Testcenter-Lösung entwickeln, um am Markt weiter zu bestehen.

Zu den täglichen Aufgaben von Herrn Dzialoszynski gehörten neben den berufsüblichen eines Account Managers im Ticketing insbesondere:

- Bestandskundenpflege und -support über den gesamten Geschäftskundenzyklus (telefonisch, via E-Mail und schriftlich sowie persönlich)
- Planen und Realisieren von Ticketing-, Einlass- und Akkreditierungsprojekten
- Troubleshooting bei besonderen Herausforderungen (Bugs oder Systemausfälle)
- Systempflege und -änderung
- Empathische, antizipierende Kundenberatung
- Pro-aktives Upselling
- Vor-Ort-Termine mit Veranstaltung zur Abstimmung der Gegebenheiten
- Vorbereiten der Hardware für Veranstaltungen (Scanner, Kassen, Drehkreuze und sonstige Hardware bereitstellen und auf funktionsfähigkeit überprüfen)
- Mithilfe bei Weiterentwicklung des Systems auf kundenspezifische Bedürfnisse
- (zum Teil händischer) Import von externen Datengruppen ins interne System

Darüber hinaus übernahm Herr Dzialoszynski Tätigkeiten, die außerhalb des ihm zugewiesenen Bereichs lagen:

- Urlaubsvertretung im Projektmanagement (u. a. Begleiten des Scrum-Prozesses)
- (projektbezogene) Entlastungsarbeiten anderer Abteilungen

TicketPAY - So verkauft man Tickets heute

Geschäftsführer: Sascha Kaderka, Olaf Kaderka. Registergericht AG Hamm, HRB 9136, USt-ID Nr. DE312624188



Herr Dzialoszynski identifizierte sich stets mit unserem Unternehmen und seiner beruflichen Position. Er zeigte hohe Eigeninitiative und besonderen Fleiß bei der Erfüllung sämtlicher ihm übertragenen Aufgaben. Aufgrund seines Eifers und ausgeprägter Auffassungsgabe arbeitete sich Herr Dzialoszynski immer schnell in neue Herausforderungen ein. Er ist ein ausdauernder Mitarbeiter, der auch über die regulären Arbeitszeiten hinaus vollen Einsatz dem Unternehmen gegenüber bringt.

Herr Dzialoszynski konnte sich auch unter erschwerten Arbeitsbedingungen alle anfallenden Arbeiten dank seines Engagements zügig, konzentriert und sauber abarbeiten.

Seine gute Leistungsmotivation, die von Selbstverständlichkeit, Zuverlässigkeit und Sorgfalt geprägt sind, zeichnen ihn aus.

Herr Dzialoszynski erledigte alle ihm übertragenen und darüber hinausgehenden Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Sein Verhalten gegenüber Veranstaltern, Vorgesetzten, Kollegen, Endkunden und sonstigen Kooperationspartnern war stets einwandfrei, kooperativ und konstruktiv.

Mit dem 31.10.2022 verlässt uns Herr Dzialoszynski aufgrund eines befristeten Arbeitsverhältnisses. Für seinen zukünftigen Berufsweg wünschen wir ihm nur das Beste und bedanken uns für eine erfolgreiche Zeit der Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "V. Raatz".

Volker Raatz

HR-Manager

TicketPAY Europe GmbH

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "S. Kaderka".

Sascha Kaderka

CEO

TicketPAY Europe GmbH

TicketPAY - So verkauft man Tickets heute

Geschäftsführer: Sascha Kaderka, Olaf Kaderka. Registergericht AG Hamm, HRB 9136, USt-ID Nr. DE312624188

Bochum, 11. Juni 2021

ARBEITSZEUGNIS

Herr Lior Dzialoszynski, geboren am 02.11.1976 war vom 15.11.2018 bis zum 30.04.2021 als Senior Account Manager für Destination Toronto tätig. Durch sein fundiertes Wissen und seine Erfahrung übernahm er weitere Projektarbeiten für Visit Lathi, England's Great Walking Trails und Visit Estonia bei „The Destination Office“.

Sein Aufgabengebiet umfasste u.a. folgende Arbeiten:

- Strategische Umsetzung von On- und Offline Marketingaktivitäten
- B2B Kooperationen
- PR – Arbeit
- Event-Organisation
- Cross Marketing -Partnerschaften
- Business Development im Bereich Neukunden und MICE

Herr Dzialoszynski verfügt über eine beachtliche Berufserfahrung und fundierte Fachkenntnisse. Er beherrschte seinen Arbeitsbereich stets umfassend und sicher, beeindruckte mit neuen technischen Ideen und fand optimale Lösungen. Auch Termindruck war er jederzeit gewachsen. Herr Dzialoszynski hat sich engagiert in sein neues Aufgabengebiet eingearbeitet und verfolgte nachhaltig und erfolgreich die vereinbarten Ziele.

Der Arbeitsstil von Herrn Dzialoszynski war jederzeit in höchstem Maße geprägt von Zuverlässigkeit, Systematik, Verantwortungs- und Kostenbewusstsein. Herr Dzialoszynski lieferte qualitativ und quantitativ sehr gute Ergebnisse. Die ihm übertragenen Aufgaben erfüllte er stets zu unserer vollen Zufriedenheit. Sein Verhalten gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Kunden war jederzeit einwandfrei.

Aufgrund der COVID-19 Pandemie und den Auswirkungen für den Tourismus waren wir gezwungen Herrn Lior Dzialoszynski aus betrieblichen Gründen zu kündigen, was wir außerordentlich bedauern. Wir bedanken uns für die stets guten Leistungen und wünschen sowohl beruflich als auch privat weiterhin viel Erfolg und alles Gute.



Barbara Ackermann
(Eigentümerin)



TRAVELMARKETING ROMBERG

TravelMarketing Romberg TMR GmbH

Schwarzbachstraße 32
D-40822 Mettmann

Tel.: +49 (0)2104 28 66 72
Fax: +49 (0)2104 91 26 73

Lior Dzialoszynski
Bergmeisterstr. 15
44269 Dortmund

17. Oktober 2018

Zeugnis

Herr Lior Dzialoszynski, geboren am 2. November 1976, war vom 11. Januar 2016 bis zum 15. September 2018 bei der TravelMarketing Romberg TMR GmbH als Destination Manager für unseren Kunden Jerusalem beschäftigt.

Die TravelMarketing Romberg TMR GmbH ist eine Full-Service-Agentur für Destinationsmarketing, die im Auftrag von Tourismusbehörden internationale Reiseziele in den deutschsprachigen Märkten repräsentiert.

Herr Dzialoszynski betreute als Key-Account-Manager den Kunden Jerusalem für den touristischen Markt Deutschland. Er hat unter anderem folgende Projekte und Kampagnen in leitender Funktion koordiniert und erfolgreich implementiert:

- Strategische Planung aller Marketing relevanten Maßnahmen für die Jerusalem Development Authority mit Hinblick zur Positionierung als Städtereisedestination
- Verhandlungen sowie Implementierung aller Marketing relevanten Maßnahmen für die Jerusalem Development Authority im B2B, B2B2C sowie B2C Bereichen mit Reiseveranstalter wie TUI, Thomas Cook/Neckermann Reisen und vtours, sowie mit Fluggesellschaften wie Lufthansa und Germania Airlines
- Verhandlungen sowie Implementierung aller Marketing relevanten Maßnahmen für die Jerusalem Development Authority im B2C Bereich mit Medienhäusern wie Axel Springer Verlag, Frankfurter Allgemeine Zeitung und Rheinische Post sowie Reisewerbepattformen wie Travel Audience
- Terminierung und Durchführung von Gesprächsterminen auf touristischen und MICE Messen
- Repräsentanz auf Fachmessen, Konferenzen sowie Events und Seminaren
- Planung, Organisation sowie Durchführung von Fam-Trips



www.travelmarketing.de



www.facebook.com/TMRGermany

Geschäftsführerin: Gabriele Romberg
Registergericht Wuppertal
HRB 14207

Steuernummer: 147/5876/0764
USt.-IdNr.: DE216136249
EORI Nummer: DE5501938

Kreissparkasse Düsseldorf
IBAN: DE30 3015 0200 0001 7342 35
SWIFT-BC: WELADED1KSD

- Auswertungen aller relevanten Kennzahlen zu durchgeführten Marketingmaßnahmen mit nachweislichen Erfolgsergebnissen
- Hinzugewinnung neuer Reiseveranstalter und Fluggesellschaften zur Integration von der Destination Jerusalem in deren Portfolio
- Pressearbeit zur Positionierung der Stadt Jerusalem als Städtereisedestination
- Verhandlungen mit Reiseverbänden wie dem Deutschem Reisebüro Verband und der Quality Travel Alliance zur Durchführung derer Jahrestagung in Jerusalem

Herr Dzialoszynski zeigte stets Eigeninitiative, ergriff selbstständig alle erforderlichen Maßnahmen und führte sie entschlossen durch. Mit außerordentlicher Einsatzbereitschaft erfüllt er die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit.

Durch seine vielseitigen Fachkenntnisse brachte Herr Dzialoszynski neue Ideen ein. Dabei arbeitete er stets sehr zuverlässig und genau. Herr Dzialoszynski zeigte gesundes Selbstvertrauen in Verhandlungen mit Kunden und Dienstleistern. Er zeigte sich jederzeit verhandlungssicher auch in der englischen Sprache. Bei der Zusammenarbeit mit den Auftraggebern, Ministerien, sowie internationalen Agenturpartnern bewies er ausgezeichnete Empathie und interkulturelle Kompetenz.

Bei nationalen und internationalen Geschäftspartnern sowie bei der Geschäftsführung und den Kollegen war Herr Dzialoszynski sehr geschätzt.

Herr Dzialoszynski verlässt die Firma auf eigenen Wunsch, wir bedauern dies sehr, da wir einen sehr wertvollen Mitarbeiter verlieren, aber wünschen ihm und seiner Familie alles Gute für die Zukunft.

Mettmann, den 17. Okt. 2018


 TRAVELMARKETING ROMBERG TMR GmbH
 Schwarzbachstraße 32 D-40822 Mettmann
 Gabriele Romberg
 - Geschäftsführende Inhaberin
 Fon: +49 (0)2104 28 65 75 Web: www.travelmarketing.de

Arbeitszeugnis

Herr Lior Dzialoszynski, geboren am 02.11.1976, war vom 01.06.2011 bis zum 31.05.2014 als kaufmännische Angestellter in unserem Unternehmen tätig.

Die hotel.de AG betreibt unter den Adressen www.hotel.de und www.hotel.info einen gebührenfreien Online-Hotelreservierungsservice mit mehr als 250.000 Hotels weltweit. Das Unternehmen wurde 2001 gegründet und verfügt mittlerweile über Auslandsniederlassungen in Europa, Asien und in Südamerika. hotel.de ist Mitglied der HRS Group. Die HRS GROUP mit Sitz in Köln vereint die drei unabhängig voneinander geführten Vertriebsmarken HRS, hotel.de/hotel.info und tiscover. Mit mehr als 1.200 Mitarbeitern weltweit unterhält die Unternehmensgruppe Niederlassungen in 12 Ländern.

Herr Dzialoszynski wurde zunächst vom 01.06.2011 bis zum 14.08.2011 als Account Agent in der Abteilung „Account Management - Individual Hotels ASPAC, Middle East, North America, North-/East-Europe“ eingesetzt und mit folgenden Aufgaben betraut:

- Betreuung unserer Partnerhotels und kleineren Hotelketten (telefonisch und schriftlich) als Ansprechpartner für allgemeine Fragestellungen
- Durchführung von Schulungen unserer Partnerhotels in der Anwendung des hotel.de eigenen Reservierungssystems „myRES“
- Überwachung von buchungsfördernden Maßnahmen und Projekten
- Präsentation neuer Partnerhotels und deren Hotelbeschreibung inklusive Freischaltung auf unserer Homepage
- Vor- und Nachbereitung von Kundenbesuchen der Account Manager
- Aufbereitung von statistischen Auswertungen und Präsentationen
- Unterstützung des Account Managements bei organisatorischen und administrativen Tätigkeiten
- Projektübergreifende Tätigkeiten

Aufgrund seiner fachlichen und persönlichen Eignung arbeitet Herr Dzialoszynski seit dem 15.08.2011 als Account Manager in der Abteilung „Account Management - Individual Hotels ASPAC, Middle East, North America, North-/East-Europe“. Seither oblagen ihm folgende Verantwortungsgebiete:

- Betreuung und Beratung der Partnerhotels und kleineren Hotelketten
- Akquise von internationalen Einzelhotels und kleineren Hotelketten für den Hotelbuchungs- und Tagungsbereich
- Analyse von Kundenbedürfnissen und Optimierung der Vermarktungsmöglichkeiten
- Durchführung von Schulungen unserer Partnerhotels in der Anwendung des hotel.de eigenen Reservierungssystems „myRES“
- Überwachung der einzuhaltenden Vertragsgrundlagen
- Unterstützung der Partnerhotels bei der Lösung von Problemen, die vor, während oder nach einer Buchung auftreten können
- Firmenrepräsentation auf internationalen und nationalen Messen
- Bearbeitung und Analyse regionaler und hotelspezifischer statistischer Auswertungen
- Eigenverantwortliche Pflege der betreffenden Kunden im CRM-System

Herr Dzialoszynski hat sich in dieses weitgefächerte und komplexe Aufgabengebiet in sehr kurzer Zeit hervorragend eingearbeitet, wobei ihm seine schnelle Auffassungsgabe, seine ganzheitliche und systematische Betrachtungsweise, sein Organisationstalent und seine Energie sehr zugute kamen. Er besaß ein umfassendes, hervorragendes, jederzeit verfügbares Fachwissen, mit dessen Hilfe er auch überaus schwierige Fragen sehr erfolgreich löste.

Herr Dzialoszynski war ein äußerst gewissenhaft und selbstständig arbeitender Mitarbeiter, der seine Aufgaben stets planvoll und systematisch bearbeitete und erledigte. Er identifizierte sich stets in vorbildlicher Weise mit der übernommenen Verantwortung und realisierte energisch und sehr zielstrebig die in Eigeninitiative gesetzten sowie die vereinbarten Abteilungs- und Unternehmensziele.

Seine Arbeitsergebnisse waren, auch bei sehr diffizilen Aufgaben, objektiven Problemhäufungen und bei Termindruck, jederzeit von ausgezeichneter Qualität. Er erfüllte seine Aufgaben stets zu unserer vollsten Zufriedenheit und entsprach unseren Anforderungen und Erwartungen in jeder Hinsicht in allerbesten Weise.

Das Verhalten von Herrn Dzialoszynski gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern war jederzeit vorbildlich. Seine Art, mit Gesprächs- und Verhandlungspartnern umzugehen, war vor allem geprägt durch Sachlichkeit, Höflichkeit und gegenseitigen Respekt. Daher war er auch bei unseren Geschäftspartnern stets sehr anerkannt, geschätzt und beliebt.

Leider endet das Arbeitsverhältnis mit Herrn Dzialoszynski aus dringenden betriebsbedingten Gründen (Schließung des hotel.de Standortes Hamm Ende Mai 2014) zum heutigen Tage. Wir bedauern diese Entwicklung sehr, danken ihm für die stets sehr gute Arbeitsleistung und wünschen ihm für seine berufliche und private Zukunft weiterhin viel Erfolg und alles Gute.

Hamm, 31.05.2014

hotel.de AG



Stefanie Thöne
Head of Account Management - Individual Hotels
ASPAC, Middle East, North America, North-/East-Europe

hotel.de AG



Mirja Köttendorf
Human Resources
HR Consultant

TOURS 'N TRIPS

Every client is a V.I.P. for us.



TOURS 'N TRIPS

Ges. für Reiseorganisation mbH
Kleppingstr. 28
44135 Dortmund
Germany

Tel: +49 231 809030

Fax: +49 231 8090329

eMail:

info@tours-n-trips.com

World Wide Web

www.tours-n-trips.com

Bankverbindung

Dortmunder Volksbank

Kontonummer

637 886 2400

BLZ: 441 600 14

IBAN Nr.

DE90441600146378862400

BIC

GENODEM1DOR

HR BAG Dortmund

HR B 11524

USt-IdNr. DE170828744

Geschäftsf.

Sant. Dzialoszynski

Lior Dzialoszynski
Leinbergerstr. 8
44141 Dortmund

Zeugnis

Dortmund, 28.02.2011

Herr Lior Dzialoszynski, geboren am 02. November 1976 in Tel Aviv, war in unserem Unternehmen vom 10. Juni 2002 bis zum 28. Februar 2011 tätig.

Seine Aufgabengebiete umfassten als Produkt und Einkauf Manager im einzelnen folgende Tätigkeiten:

- Planung und Durchführung von Verkaufsförderungsmassnahmen
- Erarbeiten eigener Produktkombinationen zur Erreichung optimaler Umsatzziele
- Verhandlungsführung und Vertragsabschluss auf Geschäftsführerebene
- Einarbeitung und Schulung neuer Mitarbeiter und Auszubildende
- Messerepräsentant auf Internationalen Messen wie ITB Berlin, WTM London, POW WOW USA, ATM Dubai

Herr Lior Dzialoszynski verfügte über ein abgesichertes, erprobtes Fachwissen und löste durch seine sichere Anwendung auch schwierige Aufgaben.

Er hatte immer sehr gute Ideen, gab weiterführende Anregungen, ging allen Aufgaben tatkräftig an und handelte selbständig.

Wir haben ihn als einen ausdauernden und gut belastbaren Mitarbeiter kennen gelernt, der auch unter Termindruck seine Aufgaben sehr gut bewältigte.

Anhaltenden Fleiß verband Herr Lior Dzialoszynski mit unverkennbarer Freude an seiner Tätigkeit. Er arbeitete sehr genau und gründlich und äußerst gewissenhaft.

Durch seine zügige und exakte Arbeitsweise erbrachte er eine voll zufrieden stellende Leistung.

Wir bescheinigen Herrn Lior Dzialoszynski sehr gern, dass er korrekt und sicher in seinem Verhalten war, gute Umgangsformen und ein natürliches und freies Auftreten hatte. Auf Grund seiner Aufgeschlossenheit für alle Kollegen war er sehr beliebt und geachtet.

/...2

Da er die Mitarbeiter motivierte, die Aufgaben geschickt delegierte und dabei klare Anweisungen erteilte genoss er Anerkennung.

Wir danken ihm für seine stets gute Leistungen und bedauern sein Ausscheiden sehr. Für seine berufliche Zukunft und seinem persönlichen Wohlergehen wünschen wir ihm alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

TOURS 'N TRIPS GmbH

A handwritten signature in dark ink, appearing to be 'S. Działoszynski', written in a cursive style.

i.A. S. Działoszynski

Vacation USA Inc.

To
Lior Dzialoszynski
Attinghausenstr. 20
44135 Dortmund
Germany

Referenz

North Bay Village May 30, 2002

It was our pleasure to call Mr. Lior Dzialoszynski as a part of our team in the time Jun 10, 2000 till May 30, 2002.

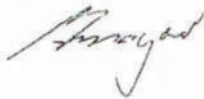
Mr. Dzialoszynski handelt his work everytime correct, independent and to our best satisfaction.

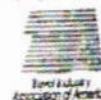
His tread opposite the whole team, customers and supplieres was everytime excellent .

We wish Mr. Lior Dzialoszynski all the best for his future and will be more than happy to have again the oportunity welcome Mr. Dzialoszynski again in our team.

Sincerly,

Arturo Amayour
Vice President





An
Lior Dzialoszynski
Attinghausenstr. 20
44135 Dortmund

Arbeitszeugnis

Dortmund, 31. May 2000

Herr Lior Dzialoszynski, geboren am 02. November 1976 in Tel Aviv/Israel trat am 13. Juni 1997 als Reisebürokaufmann in unserer Firma ein.

Herr Lior Dzialoszynski verfügte über ein abgesichertes, erprobtes Fachwissen und löste durch seine sichere Anwendung auch schwierige Aufgaben.

Er hatte oft gute Ideen, gab weiterführende Anregungen und ging alle Aufgaben tatkräftig an und handelte selbstständig.

Wir haben ihn als einen ausdauernden und gut belastbaren Mitarbeiter kennen gelernt, der auch unter Termindruck seine Aufgaben bewältigte. Fleiss verband Herr Lior Dzialoszynski mit Freude an seiner Tätigkeit. Er arbeitete gründlich, gewissenhaft und sorgfältig.

Durch seine zügige und exakte Arbeitsweise erbrachte er eine voll zufrieden stellende Leistung.

Wir bescheinigen Herrn Lior Dzialoszynski gern, dass er korrekt und sicher in seinem Verhalten war, gute Umgangsformen und ein natürliches und freies Auftreten hatte.

Auf Grund seiner Aufgeschlossenheit für alle Kollegen war er beliebt und geachtet. Da er die Mitarbeiter motivierte, die Aufgaben geschickt delegierte und dabei klare Anweisungen erteilte genoss er als Vorgesetzter Anerkennung.

Wir wünschen Herrn Dzialoszynski auf seinem weiterem Berufsweg viel Erfolg und alles gute und verbleiben

Mit freundlichen Grüßen

TOURS 'N TRIPS

TOURS 'N TRIPS
Gesellschaft für Reiseorganisation mbH
Kleppingstr. 28 • 44135 Dortmund, Germany
Tel.: 0231 - 80 90 30 • Fax 0231 - 80 90 32 9
E-Mail: info@tours-n-trips.com

P. Thüner