

Vertriebs-Power für weiteres Wachstum

bookingkit verstärkt Führungsteam und gewinnt Alen Cerovina als Chief Sales Officer

Berlin, 24. September 2018 – bookingkit, die führende SaaS-Lösung zur Digitalisierung von Touren und Aktivitäten, gibt heute die Verstärkung des Führungsteams um den erfahrenen Vertriebspezialisten Alen Cerovina bekannt. Der 40-Jährige wird das Führungsteam um Lukas C. C. Hempel und Christoph Kruse in der Position des Chief Sales Officer erweitern. Cerovina übernimmt ab sofort den kompletten Vertriebsbereich: von der strategischen Akquise von Neukunden bis zur Beratung sowie Betreuung von Bestandskunden.

Alen Cerovina ist seit mehr als 15 Jahren erfolgreich in diversen Führungspositionen im Vertrieb von On- sowie Offline-Unternehmen tätig. Mit der Verpflichtung von Cerovina stärkt bookingkit nicht nur das Führungsteam, sondern setzt die Weichen für ein weiteres, international ausgerichtetes Wachstum des Berliner Start-ups. Vertriebsprofi Cerovina wird nicht nur die Sales-Aktivitäten, sondern auch die einzelnen europäischen Country Manager unter seiner Leitung bündeln.

Nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften in Deutschland und den USA zeichnete sich Cerovina unter anderem als CSO bei der simplesurance GmbH (www.schutzklick.de), einem erfolgreichen InsurTech-Start-Up, für den Aufbau, die Skalierung und die Internationalisierung des Vertriebs verantwortlich. Gleichwohl bringt der gebürtige Norddeutsche auch Erfahrung aus der Touren- und Aktivitätenbranche mit: Als Gründer und Geschäftsführer baute er zusammen mit dem ZS Verlag eine digitale Videokochschule mit den beliebtesten ZDF-Kochshows und bekannten Sterne- und Profiköchen auf.

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit Alen eine Top-Personalie zur Erweiterung unseres Management-Teams gewinnen konnten“, freut sich Lukas C. C. Hempel, Geschäftsführer von bookingkit. „Wir stehen trotz unseres Wachstums in den letzten Jahren noch am Anfang des Umschwungs einer gesamten Branche, denn die Digitalisierung des brachliegenden Milliardenmarktes hat gerade erst begonnen. Für unsere ehrgeizigen Pläne der nächsten Unternehmensphase und der weiter fortschreitenden Internationalisierung haben wir das Managementteam in den letzten Monaten ausgebaut. Alen ist die perfekte Ergänzung für die elementare Vertriebsskalierung.“

Über bookingkit

bookingkit digitalisiert mit Touren und Aktivitäten den drittgrößten Bereich der Touristik. Anbietern von Touren und Aktivitäten bietet bookingkit eine standardisierte und skalierbare Technologie für die Verwaltung, den Verkauf und die Vermarktung von Buchungen. Mit Hilfe des integrierten Distributionssystems vernetzt die Software-as-a-Service-Lösung diese Daten mit Destinationen, Reisebüros und Vertriebskanälen. bookingkit schafft somit für Anbieter und Vermarkter eine digitale Infrastruktur, die in Echtzeit verwaltet werden kann. Das Unternehmen wurde bereits mehrfach ausgezeichnet: PhocusWright Europe kürte bookingkit mit dem "EMEA Travel Innovator"-Award, der Travel Industry Club mit der Auszeichnung "Start-up des Jahres" und das Vergleichsportale vergleich.org ernannte bookingkit zum Testsieger mit der Note "sehr gut". Zudem prämierte das Deutsche Institut für Qualitätsstandards und -prüfung den kundenorientierten Service mit dem Qualitätssiegel „Top Service“.



Pressemeldung

Das Unternehmen wurde 2014 von Christoph Kruse und Lukas C. C. Hempel in Berlin gegründet und beschäftigt 80 Mitarbeiter. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.bookingkit.net>

+++++

Pressekontakt:

Verena Briel

+49 30 555 73 05 12 | +49 151 721 200 82

verena@schoesslers.com