

Pressemitteilung

## Personalie: Cesar Hussein verstärkt bookingkit als Sales Director

**Berlin, 30. Juni 2015.** Das Berliner Software-Startup bookingkit verstärkt mit Vertriebsprofi Cesar Hussein (30) den B2B-Vertrieb und organisiert mit dem neu geschaffenen Posten des Sales Directors den Vertriebsbereich für die Wachstumsphase und Internationalisierung.

Der 30-jährige Hussein zeichnete zuletzt als Head of B2B für Sales und B2B-Marketing beim Berliner Inkubator M Cube verantwortlich. Mit seinem Einstieg bei bookingkit stärkt das Technologie-Unternehmen den Vertrieb und trägt dem rasanten Kundenzuwachs Rechnung. Cesar Hussein unterstützt das Management bei der nationalen und internationalen Expansion und Skalierung. Der riesige Markt von lokalen Aktivitäten und Freizeitangeboten ist nach Flug und Hotel als „dritte Säule“ in der Touristik bisher nur wenig digitalisiert – aber holt derzeit europaweit rasch auf. Bisher wird die Zielgruppe vor allem von Marktplätzen bedient, ohne aber alle dahinterliegenden Geschäftsprozesse der Anbieter adäquat abzubilden und das Inventar komplett zu digitalisieren.

bookingkit hingegen ermöglicht Anbietern von lokalen Aktivitäten und Freizeitangeboten mit einer Software-as-a-Service-Lösung die einfache Buchbarkeit ihrer Angebote, intelligente Verwaltung und Administration des Unternehmens und außerdem zusätzlich die Anbindung an Vermarktungsportale als Channel-Manager.

Zur Person: Cesar Hussein ist ein ausgewiesener Vertriebsexperte. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes. Es folgten Stationen als Marketing-, Projekt- und Accountmanager bei Beratungsunternehmen und IT-Unternehmen sowie Startups (u.a. Lieferheld). Beim Inkubator M Cube baute er den B2B-Vertrieb auf und sorgte für die erfolgreiche Skalierung der dort gebündelten Vergleichsportale.

---

### Über bookingkit

Die bookingkit GmbH betreibt mit bookingkit eine smarte Buchungslösung für Freizeitanbieter und hilft diesen beim Verkaufen, Vermarkten und Verwalten ihres Geschäfts - komplett webbasiert als sofort einsetzbare Lösung für die eigene Webseite und angeschlossene Freizeitportale. Das bedeutet für die Anbieter mehr Umsatz und weniger Aufwand dank der zentralen Oberfläche mit automatischem Verfügbarkeitsabgleich: anbieterneutral und kanalübergreifend. bookingkit ist angetreten, die gesamte Branche der Freizeitanbieter zu digitalisieren und als Middleware die Verfügbarkeiten zwischen Anbieter und Buchungswegen technisch hochautomatisiert abzugleichen und damit den Buchungsumsatz zu optimieren. Das Startup wurde 2014 in Berlin von Christoph Kruse und Lukas C. C. Hempel gegründet und wird von einem vierköpfigen Beirat unterstützt. bookingkit ist Mitglied im Bundesverband Deutsche Startups e. V. Für Pressefotos in hoher Auflösung und weiteren Infos: [www.bookingkit.de/presse](http://www.bookingkit.de/presse)