

Alexander Kirschke: Neuer Vertriebsprofi bei Black F in Freiburg

Alexander Kirschke ist neuer Sales Manager bei Black F in Freiburg. Er bringt 16 Jahre Erfahrung im Vertrieb mit und wird das Longstay-Konzept weiterentwickeln.

25.07.2024 – 08:53

Die Welt der Serviced Apartments wird durch die Ernennung eines neuen Vertriebsleiters in Freiburg bereichert. Alexander Kirschke hat die Position des Sales Managers bei Black F Services Apartments übernommen und bringt eine Fülle an Erfahrung mit. Was bedeutet dieser Wechsel für das Unternehmen und die lokale Gemeinschaft? In diesem Artikel werfen wir einen Blick auf die Auswirkungen dieser Entscheidung.

Neues Kapitel für Black F Services Apartments

Black F, ein Anbieter von Serviced Apartments in Freiburg, hat mit der Ernennung von Alexander Kirschke einen wichtigen Schritt zur Weiterentwicklung des Unternehmens gemacht. Mit seiner langjährigen Erfahrung im Vertrieb, besonders in der Hospitality-Branche, wird Kirschke die Vertriebsentwicklung maßgeblich gestalten. „Es ist meine Leidenschaft, neue Kunden für Black F zu gewinnen, denn unser Produkt ist das Beste in der Stadt“, sagt Kirschke.

Profil eines Experten

Der 44-jährige Diplom-Betriebswirt (FH) mit Schwerpunkt Tourismus hat über 16 Jahre Erfahrung in der Branche. In verschiedenen Unternehmen, darunter bekannte Namen wie Hays AG und Hotel Vier Jahreszeiten, hat er umfangreiche Kenntnisse über Corporate-Strukturen und Kundenbedürfnisse gesammelt. Diese Expertise wird nun in die Planung und Umsetzung neuer Vertriebsstrategien bei Black F einfließen.

Wichtigkeit der Position im lokalen Kontext

Die Ernennung Kirschkes ist besonders relevant für die Stadt Freiburg und die Region. Die steigende Nachfrage nach flexiblen Wohnlösungen, ob für Geschäftsreisende oder Privatkunden, erfordert innovative Ansätze. Kirschke hat bereits Erfahrung darin, maßgeschneiderte Angebote zu entwickeln, die auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dies könnte dazu beitragen, Freiburg als attraktiven Standort für Langzeitaufenthalte weiter zu positionieren.

Innovative Vertriebsstrategien im Fokus

Kirschkes Ziel ist es, das Longstay-Konzept von Black F bekannter zu machen und das Team auf ein neues Vertriebsniveau zu heben. „Unsere schnellen Entscheidungswege und das hochwertige Angebot überzeugen viele Neukunden“, betont Kirschke. Durch neue Vertriebskanäle und Strategien will er die Sichtbarkeit des Unternehmens erhöhen und seinen Kunden die Flexibilität und Kostenvorteile der Serviced Apartments näherbringen.

Ein Blick in die Zukunft

Die Erwartungen an Aleksander Kirschke sind hoch. Die Kombination aus seiner Leidenschaft für die Hospitality-Branche und seinem strategischen Ansatz könnte neue Impulse für Black F setzen. In einer Zeit, in der temporäres Wohnen immer gefragter wird, könnte seine Rolle entscheidend dafür sein, wie

sich der Markt in Freiburg entwickelt. Die lokale Gemeinschaft und Tourismuswirtschaft werden die Entwicklungen mit Spannung verfolgen.

Kontaktinformationen

Für mehr Informationen über Black F Services Apartments und ihre Angebote besuchen Sie die Webseite: **blackf.house**. Bei Fragen steht das Team unter der Telefonnummer +49 761 611 677 40 zur Verfügung.

– **NAG**

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de