

MARTIN GAHN

## KURZPROFIL

Martin Gahn (40) ist ein Mann der Praxis. Nach seiner Ausbildung als Hotelfachmann folgten verschiedene Stationen im In- und Ausland. Er sammelte vielfältige Erfahrungen in unterschiedlichen Hoteltypen: in der Business- und Tagungshotellerie genauso wie in der Ferienhotellerie, in der Stadt genauso wie in Urlaubsregionen, im 3-Sterne-Hotel genauso wie im Luxussegment.

1997, nach seinem Wechsel zu Ringhotels, einem Zusammenschluss unabhängiger, mittelständischer Hotels im 3- bis 4-Sterne-Segment, startete Gahn in der zentralen Reservierungsabteilung. Schnell widmete er sich dem Thema „elektronischer Vertrieb“, das mehr und mehr an Bedeutung gewann. Als Electronic Distribution Manager sorgte er fortan dafür, alle Mitgliedshotels in den relevanten elektronischen Vertriebskanälen präsent und buchbar zu machen. Parallel dazu gab er sein umfassendes Wissen im Rahmen von Schulungen und Workshops praxisnah an die Hoteliers und deren Mitarbeiter weiter.

Sein Know-how baute der Hotelprofi seit 2007 bei der Preferred Hotel Group auch international weiter aus. Dort betreute er als Senior Revenue Account Manager Hotels im gehobenen 4- bis 5-Sterne-Segment vom Baltikum bis nach Griechenland.

Nach nahezu 25 Jahren Berufserfahrung in der Hotellerie gründete Gahn im Jahr 2010 die Hotelberatung Top Gahn Quality Coaching.

Martin Gahn ist Mitglied der HSMA (Hospitality Sales & Marketing Association).

Themen (Auswahl):

- Online-Vertrieb
- Flexible Preisstrukturen
- Yield- und Revenue-Management