



FABIAN LINDNER

STRATEGIE EN BUSINESS DEVELOPMENT

Pragmatische en resultaatgerichte senior manager met een bewezen track record binnen de reis- en gastvrijheidsindustrie. Ruime ervaring met het ontwikkelen en realiseren van strategieën die leiden tot duurzame groei, commerciële performance en organisatorische versterking.

Ik verbind mensen, teams en organisaties en bouw sterke samenwerkingen met interne en externe stakeholders. Met een scherp oog voor marktontwikkelingen en kansen stuur ik op resultaat, innovatie en executiekracht.

Als leider creëer ik focus en richting, versterk ik teams en realiseer ik groei door een combinatie van empathisch leiderschap en een duidelijke 'bias for action'.

PERSONALIA

Fabian Lindner

9 juli 1978

Rotterdam

In bezit van rijbewijs B

☎ +31 6 37 14 33 41

✉ fabian@travalue.nl

in www.linkedin.com/in/fabianlindner

🌐 www.travalue.nl

OPLEIDINGEN

HBO Tourism & Recreation Management (Voltijd)

NHTV (BUAS), Breda

Bachelor of Tourism,

Contracting- & Product

Management Touroperating,

NIMA A en SEPR

1996 - 2000

HAVO / MBO

Sg. G.K..van Hogendorp

Rotterdam

1994 - 1996

MAVO

O.S.G. J.C. de Glopper

Capelle a/d IJssel

1990 - 1994

CURSUSSEN EN TRAININGEN

Extended Management Leadership Development

Wisory, Stockholm (SE)

2024 - 2025

Management Drives

Dpo2, Rotterdam

2022

Personal Coaching

Touch2, Rotterdam

2016

Diverse vakinhoudelijke trainingen en cursussen

2005 - 2019

WERKERVARING

OPRICHTER / EIGENAAR

Travalue

2024 - heden

Consultant in de reis- en gastvrijheidsindustrie (nationaal en internationaal).

Expertise gebieden:

- Strategisch advies
- Business development

HEAD OF SALES & MARKETING

Apollo Reizen (part of DERTOUR Group)

2024 - 2025

Verantwoordelijk voor het leiden, veranderen en ontwikkelen van de lokale Sales, E-commerce en Marketing organisatie.

- Aansturen NL Sales, E-commerce, Marketing-team en Contact Center (6 FTE)
- Budgetverantwoordelijkheid Marketing NL (EUR 1,6 mio)
- Financiële verantwoordelijkheid winstgevendheid (EBITA)
- Optimaliseren klanttevredenheid (Repeater Rate: 10%, Net Promotor Score: 50)
- Vergroten van de merkbekendheid
- Differentiëren van het merk- en product portfolio (Apollo Sports: 15%, Concept Hotels: 35%, Groups & Incentives: 10%)
- Ontwikkelen organische groei (yield en revenue management (EUR 6,7 mio), 10.000 pax, bezettingsgraad: 96%)
- E-commerce en Performance Marketing (traffic en conversie, CVR 0,19%)

Mijn rol en team is per 1 november 2025 boventallig geworden door centralisatie van de Sales, E-commerce & Marketing activiteiten van Nederland naar Zweden.

MANAGER BUSINESS DEVELOPMENT

Viabus

2024

Verantwoordelijk voor het herpositioneren, differentiëren en ontwikkelen van het touroperator merk Effeweg.

- Implementatie New Business Development strategie voor touroperator merk Effeweg
- Ontwikkelen van de product groep Cruises

EXPERTISE

- Leiderschap
- Changemanagement
- Strategische en commerciële planning
- Stakeholdermanagement
- (New) Business en Product development
- Acquisitie
- Onderhandelen
- Accountmanagement
- Netwerken

KERNCOMPETENTIES

- Ondernemend
- Verbindend
- Actiegericht
- Flexibel
- Empathisch
- Open minded

TALENKENNIS

Nederlands	Moedertaal
Engels	Uitstekend
Duits	Goed
Frans	Redelijk
Spaans	Redelijk

NEVENACTIVITEITEN

VvE Bergse Stadshof

Lid kascommissie
Rotterdam, 2021 – heden

VvE Flatgebouw Nieuw Walenburg

Bestuurslid
Rotterdam, 2019 - 2020

Secretaris
Rotterdam, 2013 – 2014

HOBBY'S / INTERESSES

- Reizen
- Voetbal
- Hardlopen (Marathons: Rotterdam in 2023 en 2025)

WERKERVARING – VERVOLG

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER TRAVEL TRADE **2018 - 2023** Rotterdam Partners (Tourism Board)

Verantwoordelijk voor de ontwikkeling, implementatie en uitvoering van de B2B-toerisme strategie voor de stad Rotterdam. Ontwikkeling van strategische samenwerking met Eurostar en new business met Scandinavische reisbedrijven.

- Verantwoordelijkheid voor het Tourism Board budget (EUR 2,5 mio)
- Opstellen en uitvoeren van jaarplannen (RFP's: 180) en budgetten
- Ontwikkelen, coördineren en implementeren van toerisme strategie van Rotterdam
- Vertalen van de toerisme strategie naar concrete nationale- en internationale marketing- en promotieactiviteiten
- Vertegenwoordigen van Rotterdam tijdens workshops en vakbeurzen in de internationale reisbranche
- Initiëren en realiseren van samenwerkingen met diverse partners voor gezamenlijke B2C-campagnes en promotionele acties
- Onderhouden van strategische relaties met stakeholders en partners van Rotterdam Partners
- Fungeren als strategisch adviseur voor lokale partners en internationale reisbedrijven
- Pro-actief signaleren en anticiperen op trends en marktontwikkelingen binnen het inkomend toerisme
- Acquireren van nieuwe, relevante partners voor het netwerk van Rotterdam Partners (Partnership management)

Mijn rol en team Tourism Board is per 1 januari 2024 door een bezuinigingsronde en reorganisatie boventallig geworden.

OVERIGE WERKERVARING

KEY ACCOUNT MANAGER FLEETSALES **2018** VKV Groep (van Mossel)

YIELD MANAGER **2017** **COMMERCIAL PRODUCT & REVENUE MANAGER** **2015 - 2017** Thomas Cook

COMMERCIAL MANAGER PRODUCT **2015** Prijsvrij Vakanties

HEAD OF SUN SUPPLY **2013 - 2014** **HEAD OF PRODUCT & CONTRACTING** **2012 - 2013** **CONTRACT MANAGER** **2005 - 2012** Sunweb Group

PRODUCT & CONTRACT MANAGER **2003 - 2005** De Jong Intra Vakanties

INKOPER PAKKETREIZEN **2001 - 2003** D-reizen

MEDEWERKER INKOOP **2000** L'Tur

REFERENTIES ZIJN OP AANVRAAG BESCHIKBAAR