

Interim Reference

Mr. Jacek Poplawski is employed at Booking.com (Deutschland) GmbH as an Account Manager New Partnerships since 02.05.2017.

Booking.com B.V., part of the Priceline Group (Nasdaq: PCLN), owns and operates Booking.com™, the world leader in booking accommodations online. Each day, over 1.550.000 room nights are reserved on Booking.com. The Booking.com website and apps attract visitors from both the leisure and business sectors worldwide.

As an Account Manager New Partnerships, his tasks and responsibilities include:

- Supporting Booking.com BV's – strategy for hotel availability and supply within Germany.
- Promoting the Booking.com BV brand name and its online reservation services to hotels, also by visiting hotels located in specific geographic areas of the country.
- Responsible for area coverage.
- Informing hotels and advising on allotment, availability and supply.
- Rating of checks and competitor checks.
- Being liaison person for hotels to contact when they have questions.
- Providing hotels with information and advice by mail and email, including follow-ups.
- Following up on cancellations and evaluations.
- Accompanying and training of hotels on how to use Booking.com' s extranet and rates & availability system.
- Supporting hotels with regards to Booking.com' s online system.
- Organizing and coordinating Tourist Trade Fair visits to liaise with hotels.
- Checking statistics in the control room and follow up.

In addition to the tasks above Mr. Poplawski is willing to take on additional tasks: He plans webinars for potential partners on a countrywide level. He shares his extensive sales skills with the teams writing sales pitches and doing coaching. Furthermore, he joins external summits and fairs.

Mr. Poplawski completes the assigned tasks to our full satisfaction and carries out every aspect of his work to a very high standard. He generally achieves the set targets and we are always very satisfied with his performance.

In conducting his tasks he shows great dedication and particularly proves his great knowledge. Consequently, he is an extremely competent contact person for our customers and accommodations.

In his role he particularly proves his excellent negotiation skills and shows that he can work very well under pressure and in stressful situations.

Mr. Poplawski shows very good team work skills and his behaviour is always beyond approach. Similarly, his superiors value Mr. Poplawski for his positive attitude and professional behaviour.

This interim reference letter was created upon the wish of Mr. Poplawski. We are looking forward to continue the great work with him.

Berlin, 20.12.2017



Stephanie Lehnen, Senior Account Manager

Zwischenzeugnis

Herr Jacek Poplawski ist seit dem 02.05.2017 als Account Manager New Partnerships bei der Booking.com (Deutschland) GmbH beschäftigt.

Booking.com B.V. gehört zu Priceline.com (Nasdaq: PCLN) und besitzt und betreibt Booking.com™, das weltweit führende Hotelreservierungsportal im Internet. Mittlerweile ist das Unternehmen mit mehr als 200 Niederlassungen weltweit präsent und jeden Tag werden 1.550.000 Übernachtungen auf Booking.com gebucht. Die Booking.com Webseite und die Apps haben weltweit Besucher sowohl aus dem Geschäftsbereich als auch aus dem Freizeitbereich.

Zu Herrn Poplawskis Aufgaben als Account Manager New Partnerships zählen:

- Unterstützung der Strategie von Booking.com BV betreffend der Verfügbarkeit und des Angebots in Deutschland.
- Förderung der Marke Booking.com BV sowie deren Online-Buchungsservices für Hotels und Besuch von wichtigen Hotels in bestimmten Regionen des Landes.
- Zuständigkeit für eine bestimmte Region.
- Informieren der Hotels und Beratung dieser hinsichtlich Kontingenten, Verfügbarkeit und Angebot.
- Preisvergleiche und Wettbewerbsanalysen.
- Ansprechpartner für die Hotels bei jeglichen Fragen.
- Informieren und Beratung der Hotels per Brief und E-Mail, einschließlich Nachbearbeitung.
- Bearbeitung von Stornierungen und Bewertungen.
- Hilfestellung für die Hotels bezüglich der richtigen Nutzung des Booking.com Extranet und des Systems für Raten & Verfügbarkeit.
- Unterstützung der Hotels bei der Nutzung des Online-Systems von Booking.com.
- Organisation und Koordination von Besuchen von Tourismusbörsen, um mit Hotels in Kontakt zu treten.
- Prüfung und Bewertung von Statistiken, einschließlich Nachbearbeitung.

Zusätzlich zu den oben genannten Aufgabenstellungen ist Herr Poplawski zudem jederzeit bereit, zusätzliche Aufgaben zu übernehmen: Er plant Webinare für potentielle Partner auf Bundeslandsebene. Er teilt sein umfassendes Verkaufswissen mit den Teams, schreibt Sales Pitches und führt Coachings durch. Des Weiteren nimmt Herr Poplawski an Gipfeln und Messen teil.

Herr Poplawski erledigt die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit. Bei der Aufgabenerledigung sind seine Arbeitsergebnisse auch bei wechselnden Anforderungen stets von guter Qualität.

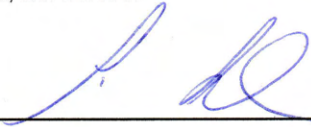
Herr Poplawski ist ein stets motivierter Mitarbeiter. Schwierige Aufgaben geht er mit Elan an und findet dabei sinnvolle und praktikable Lösungen. Er arbeitet sehr effizient, zielstrebig und sorgfältig und bewies ein gutes Organisationsgeschick. Herr Poplawski verfügt über ein umfassendes und gutes Fachwissen, das er zur Bewältigung seiner Aufgaben sehr sicher und erfolgreich einsetzt. Herr Poplawski verfügt über eine exzellente Sensibilität und Kommunikationsfähigkeit, um in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden/-innen und Hotelpartnern/-innen erfolgreich zu bestehen. Somit ist er für unsere Partner/-innen stets ein sehr kompetenter Ansprechpartner.

Er kann im Rahmen seiner Tätigkeit seine exzellente Verhandlungssicherheit in höchstem Maße beweisen. Herr Poplawski zeichnet sich auch in extremen Stresssituationen durch hohe Belastbarkeit und Zielorientierung aus.

Gegenüber Mitarbeitern und Kunden verhält Herr Poplawski sich stets einwandfrei. Er trägt zu einer guten und effizienten Teamarbeit bei. Von Vorgesetzten wird Herr Poplawski wegen seines sehr freundlichen Umgangs sowie seiner Kollegialität geschätzt. Sein Verhalten ist in jeder Beziehung und zu jeder Zeit stets einwandfrei.

Dieses Zwischenzeugnis wurde auf Wunsch von Herr Poplawski erstellt. Herr Poplawski erfüllt unsere Erwartungen stets in jeder Hinsicht. Wir sind mit seinen Leistungen jederzeit äußerst zufrieden. Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

Berlin, 20.12.2017



Stephanie Lehnen, Senior Account Manager