

Senior accountmanager new business evenementenlocaties

Dienstverband:
Fulltime

Salarisniveau - cao Dagrecreatie:
Schaal 11: € 4.912,43 - € 6.185,57

Contactpersoon:
Myrl van Helvoirt

Brabanthallen, Autotron, EXPO Greater Amsterdam, Zeelandhallen & Omnisport

32-40 uur | Standplaats: Den Bosch of Vijfhuizen

Met jouw commerciële drive en strategisch inzicht maak jij écht impact op het succes van onze divisie Beurzen & Evenementen. Jij zorgt ervoor dat onze vijf toonaangevende locaties gevuld zijn met de mooiste evenementen; van zakelijke congressen en publieksevenementen tot internationale beurzen. Samen met de Commercieel Manager bepaal je de koers, geef je richting aan duurzame groei en versterk je de positie van onze locaties, nationaal én internationaal.

Een echt kippenvelmoment? "Dat is wanneer een evenement dat jij hebt binnengehaald uitgroeit tot een succesvol terugkerend evenement, waar duizenden bezoekers samenkomen en een geweldige dag bij ons hebben".

Wat ga je doen als Senior Accountmanager New Business?

Als hét gezicht van onze organisatie ben jij degene die de markt opgaat, deuren opent en organisatoren overtuigt van de kracht van onze locaties. Je weet precies hoe je een eerste contactmoment omzet in een langdurige samenwerking. Je bouwt relaties op, ziet commerciële kansen nog vóór anderen ze opmerken en weet die om te zetten in resultaat. Zo maak jij het verschil:

• **Strategische groei en marktontwikkeling**

Je ontwikkelt en voert een persoonlijk salesplan uit dat aansluit bij de commerciële doelstellingen van de divisie. Met jouw ondernemerschap en marktinzicht herken je groeikansen en weet je organisatoren, vaak met vaste locatievoorkeuren, te overtuigen van de kracht van onze locaties. Soms vraagt dat geduld maar met een goed plan én de juiste timing weet je uiteindelijk de organizer te overtuigen om de overstap naar één van onze locaties te maken. In deze rol richt je je op grote, vaak terugkerende evenementen (vanaf 5.000 bezoekers) en bouwt aan een duurzame portefeuille die bijdraagt aan de structurele groei van onze divisie.

• **Relatiebeheer en stakeholdermanagement**

Als visitekaartje van onze organisatie ken je de belangrijkste stakeholders, brancheorganisaties en eventbureaus in de markt. Je stelt de juiste vragen, neemt initiatief en begrijpt wat de opdrachtgever écht nodig heeft. Geen enkel evenement is standaard: alles is maatwerk. Als netwerker pur sang bouw en onderhoud je relaties, vergroot je onze zichtbaarheid en zorg je dat jij én onze locaties top of mind blijven.

• **Adviseren, overtuigen en inspireren**

Tijdens presentaties, pitches en rondleidingen breng jij onze locaties tot leven. Je luistert goed naar de klant, denkt strategisch mee over concepten en vertaalt deze naar inspirerende, overtuigende maatwerkvoorstellen. Dankzij jouw ervaring neem je ook een coachende rol binnen het team: je deelt kennis, stimuleert samenwerking en versterkt de commerciële slagkracht van je collega's.

Kortom: Deze rol past bij iemand die verder kijkt dan de korte termijn en impact wil maken op strategisch én commercieel niveau. Jij combineert visie met daadkracht, relatiebeheer met resultaatgerichtheid en zorgt ervoor dat onze locaties en organisatie blijven groeien.

Werken bij Libéma beurzen en evenementen

Onze divisie Beurzen en Evenementen is onderdeel van ons hoofdconcern Libéma. Libéma is meer dan alleen één van de grootste Leisure concerns van Nederland. Onder de vlag Beurzen en Evenementen vallen 7 bruisende eventlocaties en 4 organisatiebureaus. (Brabanthallen, Mainstage, 1931 Congrescentrum, Zeelandhallen, EXPO Greater Amsterdam, Omnisport en Autotron)

In deze functie ben je onderdeel van het salesteam en rapporteer je rechtstreeks aan de commercieel manager. Wat typeert onze organisatiecultuur? Het is een platte organisatie zonder ingewikkelde structuren, veel direct contact en snel schakelen. We zijn betrokken bij elkaar, sparren samen en er hangt een positieve en gezellige sfeer. Samen zetten we nét dat stapje extra.

Hoe maak je ons team compleet?

Je bent een echte deurenopener, iemand die precies weet hoe je impact maakt in een lange salescyclus. Met lef, overtuigingskracht en een flinke dosis ondernemerschap zorg jij ervoor dat onze locaties niet te missen zijn in de wereld van beurzen en evenementen.

Als senior accountmanager ben je strategisch én hands-on. Je combineert een commerciële instelling met overtuigingskracht en besluitvaardigheid. Resultaatgericht en financieel scherp, maar altijd met oog voor de relatie. Je weet wanneer je moet doorpakken, maar ook wanneer geduld en een lange adem het verschil maken. Gastvrijheid en collegialiteit zitten in je natuur, net als een open, eerlijke manier van communiceren. Jij bent iemand die vertrouwen wekt bij klanten én bij collega's.

Wat je meebrengt:

- Minimaal vijf jaar ervaring in een salesrol binnen de evenementenbranche.
- Een uitstekende beheersing van zowel de Nederlandse als de Engelse taal.

Zo zorgen wij voor jou

Je versterkt ons team met 32 tot 40 uur per week. De onderstaande voorwaarden zijn op basis van 40 uur per week:

- Een salaris van € 4.915 tot maximaal € 6.185,- bruto per maand (schaal 11);
- Bonusregeling;
- Leaseauto;
- 25 vakantiedagen per jaar;
- Een zeer gunstige pensioenregeling;
- Onbeperkt gratis toegang voor jou en 4 personen bij Beekse Bergen, Eindhoven Zoo, ZooParc Overloon, Aviodrome, Klimrijk en AquaZoo Leeuwarden met de Libéma-pas;
- 50% korting op een verblijf in ons Safari Resort, Safari Hotel of een van de andere Libéma Vakantieparken;
- Jaarlijks een Libéma-breed event op een van onze locaties voor alle collega's;
- Laptop en mobiele telefoon.

De aanvraag van een VOG is onderdeel van de procedure.

Informatie procedure

Wij ontvangen graag jouw sollicitatie via de sollicitatiebutton. Wat gebeurt er hierna? Binnen 1,5 week krijg je onze reactie. Dat kan zomaar eens een uitnodiging voor een kennismakingsgesprek zijn. Heb je vragen over de procedure? Recruiter Myrl van Helvoirt beantwoordt deze graag via +31 683028533 of m.van.helvoirt@libema.nl.