



Vacature Sales & Events Manager

full time op basis van een 36-urige werkweek

Felix Meritis | Rode Hoed | De Nieuwe Liefde | Compagnietheater

Felix Meritis, de Rode Hoed, De Nieuwe Liefde en het Compagnietheater vormen samen een nieuwe krachtige culturele onderneming; Amerpodia. Met onze programmering spelen we een grote rol in het culturele leven van deze stad. Daarnaast zijn de vier huizen full service evenementenlocaties die via de Amsterdamse grachten aan elkaar verbonden zijn. Wij ontvangen bedrijven, organisaties en particulieren met uiteenlopende evenementen van meerdaagse congressen, tot huwelijken, diners, meetings en feesten.

Wegens uitbreiding van ons team zijn wij per direct op zoek naar een Sales & Events Manager. Wij zoeken expliciet kandidaten die primair sales gedreven zijn. In deze functie ben je het eerste aanspreekpunt van (potentiële) opdrachtgevers en je weet met jouw enthousiasme onze bijzondere locaties succesvol in de markt te zetten. Je wordt enthousiast van het werken met targets en je hebt een groot doorzettingsvermogen om de targets van het team te halen. Daarnaast ben je een uitstekende relatiebeheerder onder andere door je excellente aftersales kwaliteiten. Je werkt in een team met vier andere Sales & Events Managers en wordt aangestuurd door het Hoofd Sales & Events

Je hebt de volgende verantwoordelijkheden:

- Je initieert salesactiviteiten en bent actief op beurzen en netwerkbijeenkomsten;
- Je benadert op een proactieve manier (nieuwe) nationale en internationale opdrachtgevers;
- Je selecteert de verschillende aanvragen, begeleidt locatiebezoeken en beheert de planning van de locaties;
- Je realiseert zoveel mogelijk succesvolle boekingen;
- Je denkt mee over het evenement, stelt offertes op en voert de onderhandelingen;
- Je stemt de afspraken met de klant af met de afdelingen Productie, Techniek en Catering;
- Je draagt de wensen van de klant op een adequate manier over aan de Productie afdeling;
- Je bent verantwoordelijk voor de aftersales; je evalueert het evenement intern en met de klant en koppelt informatie en verbeterpunten terug;
- Tevens draag je zorg voor een snelle en volledige financiële afhandeling in overleg met de afdeling Financiën.

Onze ideale kandidaat:

- Heeft een relevante HBO opleiding (eventmanagement, hotelschool of gelijkwaardige commerciële opleiding) en minimaal 2 jaar werkervaring in een soortgelijke commerciële functie;
- Heeft een sterk ontwikkeld commercieel gevoel en voelt zich mede- verantwoordelijk voor de omzet en de marges van de afdeling;
- Is zelfstandig, enthousiast, proactief en een teamplayer, heeft geen 9 tot 5 mentaliteit, is representatief, een natuurlijke relatiebeheerder en gemotiveerd om zoveel mogelijk evenementen binnen te halen;
- Is een goede onderhandelaar en weet de wensen van de klant optimaal te vertalen in concrete oplossingen;
- Werkt projectmatig, punctueel en gestructureerd;
- Is communicatief sterk, zowel mondeling als schriftelijk en beheerst de Nederlandse en de Engelse taal uitstekend;
- Denkt graag mee over creatieve mogelijkheden om bestaande relaties te behouden en nieuwe relaties op te bouwen;
- Heeft belangstelling voor de culturele programmering van de verschillende cultuurhuizen.

Wij bieden:

Een interessante, zelfstandige baan in hartje Amsterdam bij een jonge organisatie. Daarbij nemen de vier locaties een belangrijke rol in op het culturele en maatschappelijke vlak. Je krijgt de mogelijkheid om te werken in een team van betrokken en gepassioneerde mensen op unieke locaties met een rijke geschiedenis en historie.

Het gaat om een full time jaarcontract op basis van een 36-urige werkweek met uitzicht op een vast dienstverband tegen een marktconform salaris (e.e.a. afhankelijk van ervaring, opleiding en leeftijd).

Reageren?

Je kunt je schriftelijke sollicitatie (voorzien van een motivatie en CV) vóór 15 december sturen naar personeelszaken, sollicitaties@amerpodia.nl t.a.v. Rozemarijn Vermeulen.

Voor inhoudelijke vragen over de functie kun je contact opnemen met:

Arianne Streefkerk | Hoofd Sales & Events | arianne.streefkerk@amerpodia.nl

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.