



Ben jij die commerciële teamspeler met scorend vermogen?

Ben jij enthousiast, creatief en commercieel ingesteld? Krijg jij energie van het leggen van nieuwe contacten, het onderhouden van relaties en het signaleren van commerciële kansen? Vind je het leuk om opdrachtgevers te enthousiasmeren over de mogelijkheden van de KNVB Campus en mee te denken over mooie events?

Je bent communicatief sterk, proactief en weet als geen ander hoe je een goed gesprek omzet in een mooie commerciële kans. Samen met het commerciële team bouw je aan duurzame klantrelaties en draag je bij aan het realiseren van onze commerciële doelstellingen.

Herken jij jezelf hierin en krijg je energie van sales? Dan zijn wij op zoek naar jou!

De KNVB Campus in Zeist is DE locatie waar topsport, innovatie en inspiratie samenkomen. Het is de thuisbasis van onder andere vertegenwoordigende elftallen, scheidsrechters, trainers en coaches voor hun trainingen en opleidingen.

Ook het externe bedrijfsleven is veel te vinden op de KNVB Campus. Sinds de opening in 2016 hebben we veel vergaderingen, congressen, sportdagen en gave bedrijfsevents mogen hosten. Hoogtepunt is o.a. een 2-daags festival voor 3500 personen!

De ruime opzet van de KNVB Campus met het Trainingscentrum, het Teamhotel, de Rinus Michels Dug Out en de voetbalvelden biedt een scala aan mogelijkheden voor organisaties en bedrijven.

Voor het Hospitality Team van de KNVB Campus zoeken wij een:

Sales Medewerker
(24 - 32 uur)

Wat ga je doen?

Als Sales Medewerker ben jij hét commerciële aanspreekpunt voor onze zakelijke klanten en prospects. Je kent de KNVB Campus, weet wat er allemaal mogelijk is en weet dit enthousiasme over te brengen op onze relaties. Je bouwt actief aan nieuwe en bestaande klantenrelaties en zorgt ervoor dat commerciële kansen worden gezien en benut.

Een belangrijk onderdeel van jouw rol is daarnaast jouw bijdrage aan het sales- en marketingplan van de KNVB Campus. Samen met de Commercieel Manager en collega's uit sales en marketing denk je mee over onze commerciële koers, signaleer je ontwikkelingen in de markt en vertaalt je deze naar concrete acties. Je bent dus niet alleen bezig met de verkoop van vandaag, maar denkt ook mee over de commerciële kansen voor de Teams van Morgen.

Je werkt nauw samen met de Accountmanager en het reserveringsteam van de KNVB Campus. Samen zorgen jullie ervoor dat een commerciële kans uitgroeit tot een succesvolle klantrelatie en een evenement waar zowel de opdrachtgever als de KNVB Campus met een goed gevoel op terugkijkt. Je krijgt volop de ruimte om jezelf te ontwikkelen binnen sales en events. Je leert onze locatie, producten en klanten goed kennen en groeit steeds verder in het voeren van commerciële gesprekken en het herkennen van kansen.

Waar ben je straks verantwoordelijk voor?

- Het vertellen van ons verhaal en de mogelijkheden op en rondom de KNVB Campus aan bestaande relaties en prospects;
- Actief relatiebeheer met zowel bestaande als nieuwe accounts
- Het zelfstandig voeren van acquisities, verkoopgesprekken en onderhandelingen;
- Het werven van nieuwe zakelijke accounts die meetings en business – en sportieve events organiseren;
- Salesacties en klantinformatie zorgvuldig vastleggen en rapporteren;
- Verslaglegging van salesacties en informatie aanleveren aan de Commercieel manager;
- Je bent actief betrokken bij het opstellen, doorontwikkelen en uitvoeren van het sales- en marketingplan van de KNVB Campus en vertaalt commerciële kansen naar concrete acties;
- Commerciële kansen voor upselling en cross-selling signaleren;
- Markt- klant- en concurrentieontwikkelingen signaleren en vertalen naar commerciële acties;
- Het geven van presentaties en rondleidingen;
- Het deelnemen aan lokale, regionale en landelijke netwerkevents en het representeren van de KNVB Campus op beurzen;
- Het organiseren van relatie evenementen ten gunste van de KNVB Campus;
- Langsgaan van klanten en relaties.

Wat voor collega zoeken wij?

- Je hebt een afgeronde MBO-/HBO opleiding
- Je ziet overal kansen en denkt in oplossingen
- Je werkt goed in teamverband, maar weet ook alleen 'de bal hoog te houden'
- Je bent een ster in communicatie zowel schriftelijk, telefonisch als 'in het echt'
- Je bent punctueel, organisatorisch sterk en hebt oog voor detail
- Je bent enthousiast en spontaan
- Je moet durven praten voor groepen en klanten.

Wat hebben wij jou te bieden?

- Een uitdagende baan binnen een jong en gedreven team
- Een inspirerende en informele werkomgeving in een dynamische organisatie met volop mogelijkheden voor het verbreden en verdiepen van je kennis en vaardigheden en vergroten van je netwerk
- Een intrigerend speelveld waarbij jij nauw samenwerkt met de KNVB, haar samenwerkingspartners en externe partijen
- De functie is ingedeeld in functiegroep VI van de KHN-CAO. Het salaris bedraagt € 2.645,47 tot € 3.289,31 bruto per maand o.b.v. 38 uur, waarbij de inschaling afhankelijk is van de relevante werkervaring en kwalificaties.

Ben je enthousiast en wil je in aanmerking komen voor deze functie?

Vertel ons in een motivatiebrief en/of video pitch (max 2 minuten) waarom jij onderdeel wilt uitmaken van ons team. Welke kwaliteiten heb jij om ons team te versterken?

Voor meer informatie over deze functie kun je contact opnemen met Kirsten Bloemendal; Commercieel Manager KNVB Campus. Jouw motivatiebrief en/of video met bijgevoegd schriftelijk CV kun je mailen naar vacature@knvbcampus.nl

De juiste collega's werven wij graag zelf. Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.