

## Sales Manager

### Functieomschrijving

Voor WP Hotels & Events zijn wij op zoek naar een Sales manager Hotels & Events. Onze groep bestaat momenteel uit 7 hotels: Azaert\*\*\*\*, Saint Sauveur\*\*\*\*, Pantheon Palace\*\*\*\*, Paradisio\*\*\*, Moby Dick\*\*\*, Riant Sejour\*\*\*\* en hotel Cavalli\*\*\*. Ook de revuezalen Het Witte Paard en Kusttheater 't Colisée zijn een onderdeel van WP Hotels & Events.

Een groot deel van het succes van hotels en eventzalen wordt bepaald door reservaties van kamers door groepen, of het verhuur van seminarie- en eventzalen aan bedrijven, organisaties en verenigingen.

De Sales Manager is één van de commerciële aanspreekpunten van het hotel en de events met als primaire doelstelling het vergroten van de omzet door marktverkenning en marktexploratie bij nationale en internationale accounts.

### Profiel

- Belangrijkste taken en verantwoordelijkheden zijn o.a. focus op het opbouwen van langetermijn-relaties met opdrachtgevers om zo boekingen binnen te halen.
- 
- De activiteiten omvatten sales calls, sales blitzes, entertainment, beurzen, enzovoort.
- Sluiten van beste deals voor de locatie op basis v/d markt omstandigheden en de locatie behoeften.
- Het acquireren naar nieuwe projecten bij nieuwe en bestaande accounts;
- Sales activiteiten zoals afspraken buiten de deur, site visits, lokale branche events;
- Actief relatiebeheer met bestaande opdrachtgevers;
- Representeren van dit hotel op netwerk evenementen en andere bijeenkomsten;
- Coördineren van contracten en offertes met externe partijen. De overeengekomen contractafspraken afstemmen met de betreffende uitvoerende afdelingen in de organisatie en het controleren van naleving op de gemaakte overeenkomsten.
- Organiseren van hotel promoties en evenementen en zorgdragen voor externe informatieverstrekking hieromtrent.
- Bezoeken van internationale beurzen voor nieuwe contacten te leggen.
- Je bent in staat om een netwerk op te bouwen en te onderhouden, onder andere door het organiseren van relatie evenementen;
- Het proactief verzamelen en benaderen van potentiële sales leads;
- Dagelijks voeren van verkoopgesprekken met (potentiële) relaties.
- Dagelijks inplannen van (telefonische) afspraken, zodat ook nieuwe bedrijven ons hotel goed leren kennen.

## **Jobgerelateerde competenties**

- De klantenwerving administratief opvolgen en het team informeren
- De gegevens over de activiteiten van de dienst of de organisatie opvolgen en analyseren
- Een vooruitgangstraject voorstellen
- Commerciële acties uitvoeren tijdens evenementen
- De bestelling (beschikbaarheid van producten, leveringstermijn, behandeling van klachten, ...) en de klanten (getrouwheidsacties, tevredenheidsenquêtes, aanmaningen, ...) opvolgen
- Het commerciële voorstel uitwerken
- Samen met de klant de voorwaarden van de verkoopovereenkomst of de prijsraming overeenkomen
- Een bijdrage leveren aan de commerciële en marketingstrategie van de onderneming
- Producten presenteren of demonstreren bij de klant en advies geven
- Het plan voor klantenwerving ontwerpen en de klantbezoeken plannen

## **Persoonsgebonden competenties**

- Creativiteit
- Communiceren
- Verantwoordelijkheid
- Zelfstandigheid
- Klantgerichtheid

## **Aanbod**

- Prachtige werkomgeving bij 1 van de bekendste revuetempels van Vlaanderen
- Marktconform salaris
- Maaltijdcheques
- Tankkaart + wagen
- Computer en gsm

## **Plaats tewerkstelling**

HOTEL AAZAERT  
Hoogstraat 25 8370 BLANKENBERGE

## **Waar en hoe solliciteren?**

Via e-mail: [frederic@wphotelsevents.be](mailto:frederic@wphotelsevents.be)  
Per telefoon: 0472932249