



Commercieel medewerker

Sentower Park

Sentower Park te Opglabbeek is een multifunctioneel park dat naast de organisatie van eigen evenementen (zoals de Life Style beurs ,de Limagro beurs, Max Pain Boks gala, Sleddog competition, ea.) ook beschikbaar is voor activiteiten en evenementen georganiseerd door derden.

Het ultramoderne hippisch centrum beschikt over vier binnen pistes, 4 buiten pistes, stallingen, een ruitershop, restaurant, VIP ruimtes en vergaderzalen. In eigen beheer organiseren we voornamelijk springwedstrijden op zowel nationaal als internationaal niveau.

Door de aanhoudende groei van onze evenementenhal zoeken wij een commercieel medewerker die samen met de marketing manager nieuwe en originele concepten / ideeën / thema's kan bedenken en uitwerken.

U zet zich in om nieuwe klanten te verwerven via een actieve prospectie bij potentiële klanten. Verder zorgt u voor de commerciële groei van de huidige events alsook voor het aantrekken van nieuwe events. U werkt vaak binnen scherpe timing, maar hiertegenover staat een uiterst gevarieerde functie rijk aan uiteenlopende contacten.

Je zal op weekbasis prospecteren om op deze manier afspraken vast te leggen , presentaties te doen en het Sentowerpark concept bekend te maken bij het grote publiek.

Deze sales-functie geeft jouw de ruimte om zelfstandig te werk te gaan. Tegelijk sta je in voor de rapportering van jouw activiteiten en de status van je klantendossiers.

Taken:

- U werkt onder de directe begeleiding van de marketing manager
- U bent het aanspreekpunt voor klanten en relaties wat betreft de niet-hippische evenementen

- U dient vragen van potentiële klanten commercieel en technisch onderzoeken (mogelijkheden, beschikbaarheden, enz...)
- U stelt offertes en kostenramingen op en maakt technische en commerciële gegevens over aan klanten (planning, prijs, betaaltermijnen, enz...)
- U gaat uit van strategische doelen, maakt marketingplannen op en werkt deze uit
- U maakt een plan voor klantenwerving en boekt klantenbezoeken in
- U benadert klanten proactief, actieve prospectie en cold calling schrikken je niet af
- U helpt mee bij het opstellen van promotiemateriaal (banners, brochures, flyers)
- U wordt verwacht aanwezig te zijn tijdens de events en structureel mee te dragen tot een succesvolle afloop

Profiel

- U bent klantgericht, flexibel en bereid de handen uit de mouwen te steken
- U heeft minimum 2 jaar relevante ervaring in een commerciële functie met buitendienst (BtoB)
- U beschikt over een goede operationele kennis van het Nederlands, Frans en Engels.
- U bent een team player maar zeer goed in staat zelfstandig te werken
- U kan prioriteiten stellen en bent stressbestendig binnen een competitieve omgeving.
- U hebt een strategische en conceptuele geest
- U bent georganiseerd en beschikt over de nodige dosis gezag
- U bent assertief, diplomatisch, dynamisch en pro-actief;
- U hebt geen 9to5 mentaliteit !!!
- U hebt een goede kennis van Microsoft Office producten en andere courante PC toepassingen en bent vlot met cijfers

Je komt terecht in een **uitdagende functie** waar **flexibiliteit, communicatie** en **initiatief** zeker van pas komen!

Wegens **nauw contact** met het **hoger management** draag je rechtstreeks bij tot verdere **groei** van dit bedrijf!

Een **brede functie** met zowel een **commercieel** als een **uitvoerend** accent. Dit biedt een mooie **afwisseling** en maakt jouw takenpakket **uitgebreid**.

Interesse:

Gelieve CV met foto en motivatie te mailen naar marijke@sentowerpark.com