

Voor de afdeling Sales & Events zoeken wij per direct een pro-actieve en commerciële:

Teamleider Sales B2B Stadion

fulltime

De functie:

Als Teamleider Sales B2B Stadion bij Feyenoord Rotterdam N.V. & Stadion Feijenoord N.V. ben je verantwoordelijk voor de subafdeling Sales B2B Stadion binnen de afdeling Sales & Events. Tezamen met de collega's op de afdeling zorg je er primair voor dat de omzet- en rendementstargets voor Meeting & Events behaald worden en bepaal je (mede) de te volgen koers. Dit doe je onder andere door actief relatiebeheer en acquisitie op het gebied van evenementen alsmede het sturen/coachen van collega's op de afdeling. Verder heb je een belangrijke rol in de kwalitatieve ontwikkeling van zaken als verkoopstrategie en product/conceptontwikkeling.

Taken:

- (mede)Ontwikkeling van het Sales & Events Jaarplan – B2B Stadiondeel
- (mede)Opstellen van begrotingen en budgetten alsmede de monitoring en uitvoering hiervan.
- Sturing geven aan en het coachen van het Sales B2B Stadion team inclusief de beoordelingsmethodiek en uitvoering geven aan de interne overlegstructuren/communicatie.
- Het zelfstandig onderzoeken, benaderen en bezoeken van potentiële relaties met als doel het genereren van new business.
- Het onderhouden van contacten met vaste relaties met als doel het genereren van business en/of upselling.
- Het opstellen van managementrapportages, planningen en/of overige sturingsinformatie.

Wij vragen:

- HBO + werk- en denkniveau.
- Je hebt minimaal 3 jaar werkervaring in een dynamische B2B omgeving.
- Je hebt affiniteit met de evenementenbranche.
- Je bent in staat om op strategisch niveau te functioneren en bent analytisch ingesteld.
- Je beschikt over uitstekende communicatieve en sociale vaardigheden.
- Je wilt je werk elke dag weer beter doen (leergierig), passend bij een topsportmentaliteit.
- Je bent een echte teamplayer, enthousiast, positief, toont voorbeeldgedrag en weet van aanpakken.

Wij bieden:

- Een gevarieerde job in een dynamische omgeving waar geen dag hetzelfde is;
- Een contract voor bepaalde tijd, dat bij goed functioneren wordt verlengd;
- Aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder uiteraard een seizoenkaart.

Sollicitaties:

Ben jij deze enthousiaste persoon met passie voor Sales? Stuur dan **vóór 24 december 2018** jouw CV en motivatiebrief op via de [sollicitatiepagina](#).

*Een pre employment screening maakt onderdeel uit van de selectieprocedure.
Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.*

