



Wij zoeken een salesprofessional bij Slot Loevestein!

Rijksmuseum Slot Loevestein is een van de bekendste kastelen van Nederland, en als onderdeel van de Hollandse Waterlinie is het Unesco Werelderfgoed. Jaarlijks trekt het museum zo'n 100.000 bezoekers. Loevestein is het rijksmuseum waarin het verhaal van zeven eeuwen strijd om religie, politiek en recht wordt verteld. We zetten ons daarom in voor vrede, vrijheid en recht. Naast een museum is Loevestein ook een erfgoedlocatie met eigen horeca en het biedt een leuk en leerzaam dagje uit voor jong en oud in allerlei doelgroepen waaronder scholen, toeristen, verenigingen, zakelijke en particuliere klanten.

Met diverse zalen, die geschikt zijn voor bijeenkomsten van 10 tot 250 personen, beschikt het over uitstekende mogelijkheden voor zowel zakelijke als particuliere evenementen. Loevestein staat bekend om zijn unieke historische locatie, gastvriendelijkheid en rijke aanbod.

Ter versterking van ons ambitieuze team zoeken wij een ervaren en strategisch ingestelde:

(SENIOR) SALES- EN ACCOUNTMANAGER

voor 24 tot 32 uur per week.

In deze rol ben jij verantwoordelijk voor het verder uitbouwen van ons klantenbestand, zowel in de particuliere als zakelijke markt (familiefeesten en bedrijfsevenementen). Je richt je op het aantrekken van nieuwe klanten en het verdiepen van bestaande relaties. Daarnaast is de toeristische sector met touroperators, busmaatschappijen en riviercruises een nieuwe markt die we met onze bijzondere historie en aanbod in aanraking willen laten komen. Met jouw bewezen commerciële vaardigheden en diepgaande marktkennis ben je in staat om het volledige salestraject, van strategie tot uitvoering, zelfstandig te beheren en verder te ontwikkelen.

Jouw proactieve en klantgerichte benadering zorgt ervoor dat Slot Loevestein als dé locatie voor evenementen, feesten, partijen en vergaderingen stevig op de kaart staat. Je weet relaties op te bouwen en te onderhouden, waarbij je een hoge standaard van kwaliteit en service waarborgt. In deze rol werk je nauw samen met alle afdelingen binnen Slot Loevestein en rapporteer je direct aan het Hoofd Publiek & Communicatie. Je bent een onmisbare schakel in ons team en draagt actief bij aan het realiseren van onze ambitieuze doelstellingen.

Wat ga je doen?

- Je denkt mee met de organisatie over hoe we onze locatie, producten, diensten en ruimtes optimaal kunnen presenteren aan diverse doelgroepen, met oog voor markttrends en klantbehoeften en onze USP's.
- Je bent betrokken bij het continu verbeteren en updaten van het Producten- en Dienstenhandboek en het Foodboek, zodat onze aanbiedingen altijd actueel en concurrerend zijn.
- Je voert het strategisch salesplan doelmatig uit, verfijnt en ontwikkelt dat verder voor de verschillende potentiële (zakelijke) klanten en partners om nieuwe zakelijke kansen te identificeren. Je voert dit plan uit door actief potentiële klanten en partners te benaderen, bestaande relaties te onderhouden, en ervoor te zorgen dat Slot Loevestein prominent aanwezig is op relevante beurzen en netwerkevenementen. Daarnaast houd je alle klant- en partnergegevens nauwkeurig bij in ons reserveringssysteem (SEM). Je stelt offertes op en denkt actief mee met klanten om hun bijeenkomsten succesvol te maken.
- Samen met je collega's zorg je voor een uitstekende aftersales, waarbij je erop toeziet dat de klanttevredenheid hoog blijft en dat klanten graag bij ons terugkomen.



Wat verwachten wij van jou?

- Je hebt minimaal mbo-werk- en denkniveau en beschikt over ten minste drie jaar relevante ervaring, bij voorkeur in de gastvrijheidssector (horeca, toerisme, recreatie).
- Je bent ondernemend, positief en prestatiegericht, met een sterk commercieel inzicht. Je kunt goed luisteren naar de klant en weet hun wensen en feedback om te zetten in concrete resultaten.
- Je bent organisatorisch sterk, hebt oog voor detail en denkt proactief in oplossingen. Daarnaast functioneer je goed onder druk en floreer je in een dynamische omgeving.
- Je hebt een zeer goede kennis van het Nederlands en Engels in woord en geschrift. Beheersing van andere talen is een pre.
- Je hebt ervaring met Office 365 en bij voorkeur ook met een reserveringssysteem zoals Smart Event Manager.
- Je bent in het bezit van eigen vervoer en bent flexibel inzetbaar.

Wat bieden wij jou?

Je wordt deel van een enthousiast team op de bijzondere locatie van Slot Loevestein, waar je een significante bijdrage levert aan het succes van onze evenementen en salesactiviteiten.

We bieden een arbeidsovereenkomst met Stichting Rijksmuseum Slot Loevestein voor een aanstelling van 24 tot 32 uur per week. De eerste aanstelling is voor een periode van 12 maanden. Bij een positieve evaluatie is er een mogelijkheid tot verlenging met een jaar, met de intentie om daarna een vast dienstverband aan te bieden.

Deze functie wordt ingedeeld in functieschaal 8 van de Museum CAO. Het salaris bedraagt minimaal € 3.111 en maximaal € 3.951 bruto per maand o.b.v. 36 uur, exclusief 8% vakantiegeld en een eindejaarsuitkering.

Vanuit de missie van Loevestein zetten we ons in voor verdraagzaamheid en tolerantie. We moedigen kandidaten met diverse achtergronden aan om te solliciteren, ongeacht afkomst, geloof, leeftijd of seksuele voorkeur. We onderschrijven de Code Diversiteit en Inclusie en zijn vooral benieuwd naar wat jij te bieden hebt.

Interesse?

Stuur dan **uiterlijk 2 september 2024** je gemotiveerde sollicitatie met cv naar personeelszaken@slotloevestein.nl onder vermelding van 'sales- en accountmanager'. Ook voor inhoudelijke vragen over deze vacature kan je contact met ons opnemen via dit e-mailadres.

Wij zijn voornemens een aantal kandidaten uit te nodigen voor een eerste kennismaking op **maandag 16 september 2024**. De week erna vindt dan mogelijk een tweede gesprek plaats.

Je kunt direct bij ons beginnen.

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