



Salesmedewerker

24 - 32 uur per week

Wie zijn wij

GeoFort is een interactief science center waar alles om de toekomst van de planeet aarde draait. Het is gevestigd op een spannend fort in de Nieuwe Hollandse Waterlinie. GeoFort is een jonge organisatie met grote ambities. Het werk vindt plaats in een kleinschalige, dynamische omgeving met betrokken collega's.

GeoFort is met 9 verschillende locaties en 7 vergaderzalen een prachtige locatie voor familiefeesten, kinderfeestjes, bruiloften, vergaderingen, bedrijfsuitjes en teambuilding van 8 tot 500 personen. Jaarlijks brengen inmiddels 100.000 mensen een bezoek aan het fort.

Krijg je al zin om aan de slag te gaan?

Als echte proactieve salestijger ben je verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe zakelijke en particuliere klanten, het onderhouden van bestaande relaties en het concreet maken van de offertes.

Je houdt je bezig met de commerciële vertaling van de klantwens naar concrete uitvoerbare afspraken. Dit werk je uit in ons reserveringssysteem Smart Event Manager. Onze proposities zijn verrassend divers. Denk aan: (inter)actieve workshops, teambuilding sessies, business meetings, borrels en feesten. Door onze eigen horeca maken wij onze klanten met veel service en kwaliteit blij.

Onder de dagelijkse verantwoordelijkheden vallen onder andere het pro- en reactief benaderen van prospects, het maken van offertes, bevestigingen, werkbrieven en het afhandelen van de aftersales. Focus ligt op acquisitie gericht op zakelijke segmenten. Je bent niet bezig met de museumactiviteiten, je hebt er wel mee te maken.

Je maakt deel uit van het sales- & marketingteam. Een team waar hard werken en veel lachen samengaat. Deze bestaat uit een manager, een frontofficemedewerker, marcom medewerker, een dtp'er en drie andere sales collega's. Je legt verantwoording af aan de manager Sales, Marketing & Communicatie



Wie zoeken we

Je bent klant- en resultaatgericht, representatief, vasthoudend en correct: een sympathieke verkoper. Met deze eigenschappen ben jij in staat om partijen duurzaam aan GeoFort te koppelen.

Verder hebben wij de volgende verwachtingen en voorwaarden:

- MBO+ denk- en werkniveau
- Minimaal drie jaar werkervaring in de event branch of interesse
- Klant- en resultaatgericht
- Zelfverzekerd, assertief
- Flexibel, commercieel en creatief
- Teamplayer
- Accuraat en gestructureerde werkwijze
- Effectief werken met een hoog werktempo
- Uitstekende organisatorische en contactuele eigenschappen
- Gewend om te werken met reserveringsystemen. Bij voorkeur ervaring met Smart Event Manager

Wat bieden wij

Een boeiende functie bij een dynamische organisatie op een inspirerende locatie, maar ook

- veel leuke collega's die bevlogen zijn met hun vak en met de missie van de organisatie
- mogelijkheid om één dag per week vanuit huis te werken
- in ieder geval aanwezig op maandag ivm Salesmeeting
- een salaris afhankelijk van wat jij kunt brengen; tussen € 2.400 en € 2.700 bij een werkweek van 38 uren.

Solliciteren

Herken je jezelf in het profiel en wil je reageren? Stuur dan voor 27 maart 2020 jouw CV en motivatie onder vermelding van "Salesmedewerker" uitsluitend per e-mail naar vacature@geofort.nl t.a.v. Willemijn Simon van Leeuwen. Acquisitie wordt niet op prijs gesteld.

De gesprekken zullen plaatsvinden in week 14 en 15.

Meer informatie kan opgevraagd worden bij Mirjam van Ruiten, medewerker HR, via 0345 630 480.

Ter inspiratie kan je een kijkje nemen op twee websites: www.geofort.nl, www.geofortevents.nl