Ben jij een enthousiaste salespersoon die graag een uitdaging zoekt op een prachtig oud fort met een modern museum? Dan zoeken we jou!

Je gaat ervoor zorgen gasten ons weten te vinden voor sfeervolle en professionele zakelijke congressen, seminars, teambuildingsessies, BBQ’s, familiepartijen.

**Salesmedewerker**

**16 uur p/week met zicht op uitbreiding**

*Het wordt jouw opdracht om klanten te overtuigen om voor GeoFort te kiezen als bijzondere eventlocatie. Je zorgt dat ons aanbod klopt met wat de markt zoekt. Bij het aanbod aan de klant houd je de financiële doelstelling van GeoFort in het oog. Je weet dit te waarborgen én onze klantentevredenheid hoog te houden. Met jouw commerciële en gastgerichte drive weet je klanten aan GeoFort te binden en duurzaam te behouden.*

Als salesmedewerker ben je verantwoordelijk voor het binnenhalen van nieuwe zakelijke en particuliere klanten, het onderhouden van bestaande relaties en het overdragen van offertes aan de backofficemedewerker.

Je maakt de vertaalslag van klantwens naar een GeoFort eigen en uniek aanbod. Onze proposities zijn verrassend divers. Denk aan: (inter)actieve workshops, teambuildingsessies, businessmeetings, borrels en feesten. Door onze eigen horeca maken wij onze klanten met veel service en kwaliteit blij. Met de museumactiviteiten ben je niet bezig; je hebt er wel mee te maken.

Naast de actieve acquisitie die jij doet, komen er ook veel aanvragen voor events binnen via de telefoon, mail en SEM online. Zodra je een klant hebt gesproken, telefonisch of op het fort, werk je hun aanvraag uit in ons reserveringssysteem Smart Event Manager. Je stelt de eerste passende offerte op en stuurt deze naar de klant. Heb je hen overtuigd? Dan zorg je dat alle nodige informatie verder verwerkt wordt in SEM, zodat de backoffice medewerker het vanaf hier verder op kan pakken. Je ziet erop toe dat het salesproces soepel, effectief en klantvriendelijk verloopt.

Het betreft een zeer zelfstandige functie, maar stemt veel af met de Hoofd Operatie en werkt nauw samen met collega’s.

Hoewel GeoFort in 2021 waarschijnlijk nog beperkt open mag, zijn er op de achtergrond genoeg salestaken/-projecten die opgepakt kunnen worden t.b.v. een goed aanbod en salesproces.

**We hebben de volgende verwachtingen en voorwaarden:**

* Je hebt passie voor het sales-vak en haalt mensen graag over de streep;
* Je bent assertief en kan zelfstandig acquisitie doen bij potentieel interessante partijen.
* hebt HBO denk- en werkniveau;
* Je hebt minimaal twee jaar relevante werkervaring;
* Je kent de wereld van horeca/ events;
* Je hebt sterke contactuele vaardigheden. Je stelt je integer en oprecht op naar onze klanten;
* Je bent kritisch en meedenkend;
* Je hebt commercieel inzicht;
* Je bent zelfverzekerd;
* Je kunt goed samenwerken met andere teams;
* Je bent in staat je soepel te bewegen in een dynamische omgeving en maakt je snel wegwijs binnen de gestelde functie;
* Bij voorkeur ben je bekend met Smart Event Manager (SEM);
* Je werkt samen met de afdeling sponsoring om vaste partijen op een creatieve manier meerjarig aan het fort te binden via gunstige overeenkomsten.

**Wat werken bij GeoFort zo leuk maakt**

Het werkterrein omvat een prachtig forteiland met inspirerende collega's. Het team van GeoFort is betrokken, dynamisch, zeer ambitieus en houdt van pionieren. Op de maandagen verzorgt het fort een personeelslunch en op de vrijdagen sluiten we de week graag af met een gezellige borrel.

Het betreft een zeer afwisselende baan waarin je veel vrijheid en zelfstandigheid krijgt om de uitvoering van deze functie tot een succes te maken. Bij ambitie zijn er mogelijkheden om in functie door te groeien.

Je takenpakket neemt 16 uur per week in beslag. In 2022 krijg je de mogelijkheid om deze uren uit te breiden. De werkdagen zijn flexibel in te plannen, waarbij vanuit huis werken in overleg mogelijk is. De maandagen zien we je wel graag op het fort i.v.m. cruciale overleggen.

Het salaris is afhankelijk van werkervaring € 2.600 - € 3.200 per maand bij een 38-urige werkweek. Hiernaast krijg je 8% vakantiegeld en 25 vakantiedagen. De horeca cao is van toepassing. Vanuit deze cao ontvang je ook pensioen via PHenC.

**Wat is GeoFort?**

GeoFort is een vrij jong bedrijf (opstart 2012), maar heeft desondanks al 100.000 bezoekers op jaarbasis. In ons museum draait alles om de toekomst van de aarde met als thema’s: klimaatverandering, energietransitie, watermanagement, grondstoffen, biodiversiteit, voedsel-innovatie, mobiliteit en smart cities. We zijn een uitdagend themapark op een prachtig forteiland gelegen ten zuiden van Utrecht.

Naast de educatieve attractie leent het forteiland zich bij uitstek voor zakelijke bijeenkomsten tot zo’n 500 personen in een evenemententent of 200 mensen in het auditorium. Voor ‘break-outs’ zijn er diverse sfeervolle kleinere zalen aanwezig. De uitstraling in het cultureel erfgoed is sfeervol en robuust, maar de AV apparatuur is modern en professioneel. Ook voor bruiloften en personeels-, of familiefeesten is het fort bijzonder geschikt met prachtige buitenlocaties een unieke kazernestraat en een restaurant met ruim terras.

Door de mix van museum en eventlocatie kent GeoFort verschillende doelgroepen waaronder gezinnen, onderwijs en het bedrijfsleven.

**De ambitie van GeoFort Exploitatie BV - events**

GeoFort is een culturele onderneming: de commerciële activiteiten zorgen voor vaste inkomsten voor het moderne museum. Als salespersoon geef je deze culturele instelling bestaansrecht met de inkomsten die jij weet te genereren.

In 2021 hopen we weer uit de coronacrisis te kunnen krabbelen. We zijn ingekrompen tot een klein team, maar kunnen met de juiste energieke mensen bouwen aan de toekomst, waarbij we véél unieke events gaan verzorgen!

**Wil jij inspireren, enthousiasmeren, (ver)binden en te gekke events organiseren? Solliciteer dan nu!**

Herken je jezelf in het profiel en wil je reageren? Verras ons met jouw CV en motivatie! Verstuur je sollicitatie vóór vrijdag 21 mei 2021 onder vermelding van “Salesmedewerker” uitsluitend per e-mail naar [vacature@geofort.nl](mailto:vacature@geofort.nl) t.a.v. Remi Bennis. Acquisitie wordt niet op prijs gesteld.

Ter inspiratie kan je een kijkje nemen op:

<https://www.geofort.nl/zakelijk/>

<https://www.geofort.nl/feest/>