



Vacature Sales & Events Manager

full time op basis van een 36-urige werkweek

Felix Meritis | Rode Hoed | De Nieuwe Liefde | Compagnietheater

Felix Meritis, de Rode Hoed, De Nieuwe Liefde en het Compagnietheater vormen samen een nieuwe krachtige culturele onderneming, Amerpodia die met haar programmering een grote rol speelt in het culturele leven van Amsterdam en actief is in de evenementenbranche. De vier cultuurhuizen zijn tevens full service evenementenlocaties gelegen in hartje Amsterdam en via de Amsterdamse grachten aan elkaar verbonden. Wij ontvangen bedrijven, organisaties en particulieren met uiteenlopende evenementen van meerdaagse congres, debat tot bruiloft en ADE dance event. Samen met de afdelingen catering en techniek bezorgen we hen een onvergetelijke ervaring.

Wegens uitbreiding van ons team zijn wij per direct op zoek naar een Sales & Events Manager. Wij zoeken expliciet kandidaten die primair sales gedreven zijn. In deze functie ben je het eerste aanspreekpunt van (potentiële) opdrachtgevers. Je gaat actief op zoek naar nieuwe nationale en internationale opdrachtgevers, denkt mee over de invulling van het evenement, stelt offertes op, bespreekt deze met de opdrachtgever en weet met jouw enthousiasme onze bijzondere locaties succesvol in de markt te zetten. Daarnaast ben je een uitstekende relatiebeheerder onder andere door je excellente aftersales kwaliteiten. Je werkt in een team met meerdere Sales & Events Managers en wordt aangestuurd door het Hoofd Sales & Events.

Je hebt de volgende verantwoordelijkheden:

- Je voert verschillende salesactiviteiten uit in opdracht van en in samenwerking met het Hoofd Sales & Events: waaronder het bezoeken van beurzen en netwerkbijeenkomsten;
- Je benadert op een proactieve manier nationale en internationale opdrachtgevers;
- Je selecteert de verschillende aanvragen;
- Je begeleidt locatiebezoeken en beheert de planning van de locaties;
- Je denkt mee over het evenement, stelt offertes op en voert de onderhandelingen;
- Je bent zelfstandig verantwoordelijk voor het bereiken van zoveel mogelijk succesvolle aanvragen;
- Je stemt de wensen van de klant af met de afdelingen techniek en catering;
- Je draagt de wensen van de klant op een juiste, accurate en adequate manier over aan de productieafdeling;
- Je bent verantwoordelijk voor de aftersales; je evalueert het evenement intern en met de klant en communiceert de benodigde informatie en verbeterpunten met de interen afdelingen.
- Tevens draag je zorg voor de financiële afhandeling in overleg met de afdeling financiën.

Onze ideale kandidaat:

- Heeft een relevante HBO opleiding (eventmanagement, hotelschool of gelijkwaardige commerciële opleiding), minimaal 2 jaar werkervaring in een soortgelijke commerciële functie.
- Heeft sterk ontwikkeld commercieel gevoel, is zelfstandig, enthousiast, proactief en een teamplayer, heeft geen 9 tot 5 mentaliteit, is een natuurlijke relatiebeheerder en gemotiveerd om zoveel mogelijk evenementen binnen te halen;
- Weet de wensen van de klant optimaal te vertalen in concrete oplossingen, zonder daarbij de commerciële kant uit het oog te verliezen;
- Werkt projectmatig, punctueel en gestructureerd;
- Is communicatief sterk, zowel mondeling als schriftelijk en beheerst de Nederlandse en de Engelse taal uitstekend;
- Is representatief;
- Denkt graag mee over creatieve mogelijkheden om bestaande relaties te behouden en nieuwe relaties op te bouwen;
- Heeft belangstelling voor de culturele programmering van de verschillende cultuurhuizen.

Wij bieden:

Een interessante, zelfstandige baan in hartje Amsterdam bij een jonge organisatie. Daarbij nemen de vier locaties een belangrijke rol in op het culturele en maatschappelijke vlak. Je krijgt de mogelijkheid om te werken in een team van betrokken en gepassioneerde mensen op unieke locaties met een rijke geschiedenis en historie.

Het gaat om een tijdelijk full time contract op basis van een 36-urige werkweek met uitzicht op een vast dienstverband tegen een marktconform salaris (e.e.a. afhankelijk van ervaring, opleiding en leeftijd).

Reageren?

Je kunt je schriftelijke sollicitatie (voorzien van motivatie en CV) vóór 15 maart sturen naar personeelszaken, sollicitaties@amerpodia.nl t.a.v. Rozemarijn Vermeulen. Voor inhoudelijke vragen over de functie kun je contact opnemen met Arianne Streefkerk, Hoofd Sales & Events.

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