

# Accountmanager Evenementen – Omnisport

**Dienstverband:**  
Parttime, Fulltime

**Salarisniveau - cao Dagrecreatie:**  
Schaal 7: € 3.490,21 - € 4.331,24

**Contactpersoon:**  
Myrl van Helvoirt

Sales | zakelijke markt | 32 tot 40 uur per week | Apeldoorn

Congressen, vergaderingen, corporate feesten of festivals. Van 10 tot 15.000 personen, alles is mogelijk! Als accountmanager denk jij mee over de meest te gekke events. Je inventariseert de wensen van de organisator en laat het evenement tot leven komen.

Jij bent de schakel in alles en zorgt voor een onvergetelijke ervaring. Wat deze fulltime functie zo tof maakt? "De verscheidenheid aan evenementen, van kleine vergaderingen, zakelijke congressen, teambuildingactiviteiten tot grote feesten tot 15.000 bezoekers, alles is mogelijk! Met meer dan 300 evenementen per jaar sta jij in het middelpunt van alle reuring en zijn er volop kansen en mogelijkheden!"

## **Wat ga je doen als accountmanager evenementen bij Omnisport.**

In deze rol ontzorg je onze opdrachtgevers. Of het nu gaat om het inventariseren van de wensen, meedenken over de toegevoegde waarde van het evenement, het uitwerken van offertes of de organisatoren rondleiden om te laten zien wat er allemaal mogelijk is. Jij bent ons visitekaartje én aanspreekpunt richting de klant. Van kennismaking tot facturatie, jij bent betrokken! Jij weet met jouw saleservaring goed wat hierbij komt kijken. Het is dan ook veel interessanter te weten wat deze functie zo bijzonder en uitdagend maakt! Hierbij kun je denken aan:

- De toffe locatie die je "verkoopt" natuurlijk. Onze zalen bevinden zich in het hart van een inspirerende topsportomgeving. Niet alleen jij, maar ook alle gasten beleven de actie, dynamiek en (winnaars)vreugde alsof ze op de eerste rang zitten! Grootste uitdaging? Aan jou de taak om Omnisport nog meer (naams)bekendheid te geven en verder op de kaart te zetten als dé zakelijke congreslocatie!
- De snelheid en dynamiek. Met bijna 300 evenementen per jaar is er bij ons altijd reuring. Van het eerste contact via de mail of telefoon tot het uitwerken van offertes, locatiebezoeken, passende voorstellen tot klantenbinding tijdens het evenement zelf, jij bent betrokken. Achteraf doe je de evaluatie en facturatie en zorg je ervoor dat de opdrachtgever het volgende event ook bij ons (of bij een van onze andere Libéma locaties) organiseert.
- Verantwoordelijk voor het gehele salestraject van A tot Z. Je beheert je eigen klantportefeuille, stelt aan het begin van het jaar je eigen salesplan op en doet zowel reactieve als proactieve sales. Je werkt zelfstandig en zelfvoorzienend.

Kortom een uitdagende functie met veel mogelijkheden tot ontwikkeling en groei. Zowel op persoonlijk als zakelijk vlak!

## **Werken als accountmanager bij Omnisport.**

Jouw standplaats in deze functie is Omnisport. Omnisport is één van de zeven bruisende eventlocaties onder de vlag van Libéma Beurzen en Evenementen. Deze inspirerende locatie met een unieke sportambiance is een gewilde locatie voor het organiseren van congressen, bedrijfsfeesten of andere zakelijke evenementen en ontvangt op jaarbasis 1.2 miljoen bezoekers.

Jouw vaste standplaats is Omnisport in Apeldoorn, maar je bent onderdeel van een groter salesteam bij de Brabanthallen. Dit is een hecht team waarin je nauw met elkaar samenwerkt. Geen typische salescultuur, maar er hangt een warme, positieve en gezellige sfeer en samen zetten we nét dat stapje extra. Wat typeert onze werkcultuur? Het is een platte organisatie zonder ingewikkelde structuren, veel direct contact en snel schakelen.

## **Hoe maak je ons team compleet?**

Door jezelf te zijn, in oplossingen te denken en proactief werkzaamheden te organiseren en structureren. Daarnaast is stakeholdermanagement een belangrijk aspect van deze functie. Je bent ondernemend, een stevige gesprekspartner en weet grenzen te bewaken en durft belangrijke beslissingen te nemen. Je onderhoudt contacten met uiteenlopende (externe) relaties en draagt zorg voor de opvolging van acties en activiteiten. Verder heb je nodig:

- Hbo werk- en denkniveau;
- Vanaf 2 jaar werkervaring in een soortgelijke functie. Hierbij kun je denken aan accountmanager of een andere sales gerelateerde functie;
- Je hebt een flexibele instelling;

## **Zo zorgen wij voor jou**

Je versterkt ons team met 32 tot 40 uur per week. Onderstaande arbeidsvoorwaarden zijn op basis van 40 uur per week.

- Tussen € 3.500,- en € 4.300,- bruto per maand (schaal 7 cao Dagrecreatie);
- 25 vakantiedagen;
- Onbeperkt gratis toegang voor jezelf en 4 personen bij Beekse Bergen, Eindhoven Zoo,

ZooParc Overloon, Aviodrome, Klimrijk of AquaZoo Leeuwarden met de Libéma-pas;

- 50% korting op een verblijf in ons Safari Resort, Safari Hotel of een van de andere Libéma-Vakantieparken;
- Gunstige pensioenregeling waarbij je als werknemer slechts 3% afdraagt.
- Een gunstige reiskostenvergoeding vanaf 10 km woon-werkverkeer (€ 0,23 per km) met een max tot 25 km enkele reis en een vergoeding voor eventuele zakelijke kilometers (€ 0,32 per km).

*De aanvraag van een VOG is onderdeel van de procedure.*

#### **Informatie procedure**

Wij ontvangen graag jouw sollicitatie. Wat gebeurt er hierna? Binnen 1,5 week krijg je onze reactie. Dat kan zomaar eens een uitnodiging voor een kennismakingsgesprek zijn. Heb je vragen over de procedure? Recruiter Myrl van Helvoirt beantwoordt deze graag via + 31 6 83028533 of [m.van.helvoirt@libema.nl](mailto:m.van.helvoirt@libema.nl).