

Accountmanager Zakelijke Evenementen – Omnisport

Dienstverband:
Fulltime

Salarisniveau - cao Dagrecreatie:
Schaal 6: € 3.067,95 - € 3.862,32

Contactpersoon:
Myrl van Helvoirt

Sales | zakelijke markt | 32 tot 40 uur per week

Congressen, bedrijfsfeesten, zakelijke events, sportevenementen en festivals tot 15.000 bezoekers: bij Omnisport draait alles om impact, beleving én commercie. Als Accountmanager Evenementen ben jij verantwoordelijk voor het aantrekken van nieuwe opdrachtgevers en het verder uitbouwen van zakelijke relaties.

Dit is geen organiserende rol achter de schermen. Jij focust je volledig op sales. Je adviseert klanten over de mogelijkheden van Omnisport, vertaalt aanvragen naar commerciële kansen en weet prospects te overtuigen met sterke voorstellen en een overtuigende aanpak. Zodra een evenement definitief is, draag je het project over aan de projectmanager die verantwoordelijk is voor de verdere organisatie en uitvoering.

Met bijna 300 evenementen per jaar werk je in een dynamische commerciële omgeving waar snelheid, relatiebeheer en ondernemerschap centraal staan.

Wat ga je doen als Accountmanager Zakelijke Evenementen?

Als Accountmanager ben jij verantwoordelijk voor het volledige commerciële traject. Jij beheert je eigen klantportefeuille, bouwt actief aan nieuwe zakelijke relaties en speelt een belangrijke rol in de verdere groei van Omnisport als congres- en eventlocatie voor de zakelijke markt. In deze functie draait het om sales, relatiebeheer en het creëren van commerciële kansen. Je bent continu bezig met het uitbreiden van je netwerk, het binnenhalen van nieuwe opdrachtgevers en het versterken van bestaande klantrelaties. Wat maakt deze functie uniek?

- **De locatie die je verkoopt.** Omnisport is geen standaard eventlocatie. Je verkoopt een inspirerende topsportomgeving waar energie, beleving en ambitie samenkomen. Van congressen tot grootschalige zakelijke evenementen: opdrachtgevers kiezen bewust voor de unieke uitstraling en mogelijkheden van deze locatie. Aan jou de taak om Omnisport nog sterker op de kaart te zetten als dé zakelijke congres- en eventlocatie.
- **De snelheid en dynamiek.** Met bijna 300 evenementen per jaar is er altijd beweging. Van het eerste contact via telefoon of mail tot het opstellen van offertes, locatiebezoeken en het presenteren van voorstellen: jij begeleidt het commerciële traject. Zodra de opdracht definitief is, draag je het evenement over aan de projectmanager. Tijdens het evenement ga je altijd even kijken en zorg je dat dit een contactmoment is om de relatie met de organisator te onderhouden en te versterken.
- **Eigen verantwoordelijkheid in sales.** Je bent verantwoordelijk voor het volledige salesproces: van het beheren van je eigen klantportefeuille tot het opstellen van een salesplan aan het begin van het jaar. Je werkt zowel **reactief** (aanvragen die binnenkomen) als **proactief** (nieuwe klanten en kansen creëren). Daarbij werk je zelfstandig en resultaatgericht.

Kortom: een commerciële functie met veel vrijheid, verantwoordelijkheid en impact binnen een unieke topsportomgeving. Jij richt je volledig op het binnenhalen van nieuwe opdrachten, het uitbouwen van relaties en het creëren van commerciële kansen in de zakelijke markt. In een dynamische omgeving met honderden evenementen per jaar krijg je alle ruimte om ondernemerschap te tonen en écht het verschil te maken.

Werken als accountmanager bij Omnisport

Jouw standplaats in deze functie is Omnisport. Omnisport is één van de 7 bruisende eventlocaties die vallen 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 jij ons team compleet?

Jij bent commercieel gedreven, ondernemend en krijgt energie van het opbouwen van relaties en het creëren van nieuwe kansen. Je schakelt makkelijk met verschillende stakeholders, denkt in oplossingen en weet hoofd- en bijzaken goed van elkaar te onderscheiden. Daarbij ben je een stevige gesprekspartner, neem je verantwoordelijkheid en durf je beslissingen te nemen.

Je werkt zelfstandig, houdt overzicht in een dynamische omgeving en zorgt ervoor dat commerciële kansen actief worden opgevolgd. Daarnaast breng je mee:

- hbo werk- en denkniveau;

- minimaal 2 jaar werkervaring in een commerciële functie, bijvoorbeeld als accountmanager of in een andere salesgerichte rol;
- ervaring met relatiebeheer, acquisitie of commerciële dienstverlening;
- een proactieve en flexibele instelling;
- sterke communicatieve vaardigheden en gevoel voor stakeholdermanagement.

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 € 3.000,- en € 4.000,- bruto per maand afhankelijk van je ervaring. (schaal 6 of 7 cao Dagrecreatie);
- 25 vakantiedagen;
- Onbeperkt gratis toegang voor jou 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;
- Zeer gunstige pensioenregeling met een hoge werkgeversbijdrage;
- 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);
- Jaarlijks een Libéma-breed event op een van de Libéma-locaties voor alle Libéma collega's.

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.