

Stage Sales - Omnisport

Dienstverband:

Stage

Van het NK Atletiek en het EK Judo tot de Volleyball Nations League en grote zakelijke evenementen: bij Omnisport gebeurt altijd iets. Tijdens deze meewerkstage ontdek je wat er aan de commerciële kant nodig is om evenementen binnen te halen. Je werkt mee aan offertes en klantaanvragen, denkt mee over commerciële kansen en leert hoe je een klantvraag vertaalt naar een passend voorstel.

Daarbij werk je nauw samen met collega's van projectmanagement, horeca en facilitair. Zo weet je precies waarvoor je een offerte maakt en zie je het resultaat van jullie werk terug in de praktijk.

Je draait mee in een klein salesteam, krijgt volop de ruimte om het vak te leren en pakt steeds meer werkzaamheden zelfstandig op.

Wat ga je leren?

Als Stagiair Sales maak je kennis met alle facetten van het commerciële vak. Je leert hoe je een klantvraag vertaalt naar een passende offerte, hoe je nieuwe opdrachtgevers benadert en hoe je commerciële kansen herkent én opvolgt.

Je gaat onder andere aan de slag met:

- Opstellen en uitwerken van offertes;
- Actief zoeken naar nieuwe leads en commerciële kansen;
- Ondersteunen bij acquisitie en het opvolgen van aanvragen;
- Beantwoorden van telefoontjes en vragen van (potentiële) opdrachtgevers;
- Voorbereiden en bijwonen van locatiebezoeken;
- Ondersteunen bij het contact met organisatoren en opdrachtgevers;
- Inzichtelijk maken van verschillende markt- en marketingactiviteiten;
- Verwerken van administratieve gegevens, zoals contactpersonen en facturatiegegevens.

Zodra een offerte is getekend, draag je de aanvraag over aan projectmanagement. Door de samenwerking met verschillende afdelingen krijg je inzicht in het volledige commerciële traject. Van de eerste klantvraag en het opstellen van een voorstel tot een succesvol evenement: je maakt het van dichtbij mee.

Laat jij zien dat je graag wilt leren en initiatief neemt? Dan krijg je al snel meer verantwoordelijkheid en de ruimte om zelfstandig werkzaamheden op te pakken. Zo ontwikkel je jezelf stap voor stap verder binnen het salesvak.

Waar kom je te werken?

Omnisport is een unieke sport- en evenementenlocatie in Apeldoorn. Met onder andere een 250 meter lange wielervedbaan, een indoor atletiekbaan, een topsporthal en verschillende ruimtes voor zakelijke evenementen is geen dag hetzelfde. Hoewel Omnisport bekendstaat om grote sportevenementen, ligt de nadruk binnen sales vooral op de zakelijke markt. Denk aan congressen, beurzen, bedrijfsbijeenkomsten en andere zakelijke evenementen.

Het leuke? Geen aanvraag is hetzelfde. De ene keer werk je aan een congres of beurs, de andere keer aan een groot sportevenement. Juist die afwisseling maakt deze stage zo leuk én leerzaam.

Je werkt nauw samen met twee collega's binnen het salesteam. Het team is klein en informeel, waardoor de lijnen kort zijn en je veel meekrijgt van alles wat er speelt. Je draait echt mee als collega, kunt gemakkelijk vragen stellen en krijgt persoonlijke begeleiding.

Dankzij de ligging vlak bij station Apeldoorn De Maten en station Apeldoorn Osseveld is Omnisport ook uitstekend bereikbaar met het openbaar vervoer.

Hoe maak jij ons team compleet?

Door vooral jezelf te zijn! Je bent nieuwsgierig naar het salesvak, vindt het leuk om

Salarisniveau - cao

Dagrecreatie:

Stagevergoeding

Contactpersoon:

Nienke van der Vlugt

contact te hebben met verschillende mensen en bent benieuwd hoe commerciële trajecten binnen de evenementenbranche verlopen.

Verder:

- Volg je een passende hbo-opleiding, zoals Commerciële Economie, Hotel Management, Leisure & Events Management, Sportmarketing of iets soortgelijks;
- Ben je op zoek naar een meewerkstage rond februari;
- Ben je minimaal vier dagen per week beschikbaar;
- Heb je affiniteit met evenementen, hospitality en bij voorkeur ook met sport;
- Ben je enthousiast, leergierig en durf je initiatief te nemen;
- Vind je het leuk om commerciële en administratieve werkzaamheden af te wisselen.

Ervaring binnen sales is niet nodig. Juist daarom loop je stage. We vinden het vooral belangrijk dat je nieuwsgierig bent, vragen durft te stellen en graag wilt leren hoe het commerciële vak er in de praktijk uitziet.

Wat mag je van ons verwachten?

Tijdens deze stage krijg je de kans om het salesvak te leren binnen een locatie waar iedere aanvraag anders is. Je kijkt niet alleen mee, maar draait echt mee in de dagelijkse werkzaamheden van het team.

Verder kun je rekenen op:

- Een leerzame meewerkstage rond februari;
- Een stagevergoeding van €450 per maand op basis van 40 uur.
- Persoonlijke begeleiding vanuit het salesteam;
- Veel afwisseling tussen offertes, klantcontact, acquisitie, locatiebezoeken en administratie;
- De mogelijkheid om evenementen op locatie mee te maken;
- Een uniek kijkje achter de schermen bij grote sport- en zakelijke evenementen;
- Veel ruimte voor eigen initiatief en jouw ontwikkeling.

Enthousiast?

Wil jij ontdekken hoe grote sportevenementen en zakelijke bijeenkomsten commercieel tot stand komen en hoe een klantvraag wordt vertaald naar een succesvol evenement?

Solliciteer dan via de sollicitatiebutton. We maken graag kennis met je!

Heb je nog vragen? Neem dan gerust contact op met Nienke van der Vlugt, accountmanager binnendienst, via n.van.der.vlugt@libema.nl.

De standplaats voor deze stage is Omnisport in Apeldoorn.