

# Accountmanager Evenementen – Omnisport, Apeldoorn

Dienstverband:  
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 | Standplaats Apeldoorn

Congressen, vergaderingen, bedrijfsfeesten, sportevenementen en festivals van 10 tot 15.000 bezoekers, behoren allemaal tot de mogelijkheden. Als Accountmanager ben je betrokken bij de beginfase van het traject en breng je de wensen in kaart voor inspirerende en unieke evenementen. Je vertaalt de behoeften van de organisator naar een passend voorstel, zodat het evenement al tijdens de salesfase tot leven komt.

In deze rol ben jij verantwoordelijk voor het volledige salestraject. Vanaf het eerste contactmoment tot en met het uitwerken en presenteren van de offerte begeleid je de klant en adviseer je over de mogelijkheden van de locatie. Zodra de offerte akkoord is en het evenement definitief doorgaat, wordt het project overgedragen aan de projectmanager, die de verdere organisatie en uitvoering op zich neemt.

## Wat ga je doen als Accountmanager Evenementen bij Omnisport?

Met ongeveer 300 evenementen per jaar werk je in een dynamische omgeving waarin je zowel reactieve als proactieve sales uitvoert. Je beheert je eigen klantportefeuille, stelt een salesplan op en draagt bij aan het verder positioneren van Omnisport als toonaangevende congres- en eventlocatie.

Wat deze rol extra bijzonder maakt:

- **De locatie die je verkoopt.** Omnisport biedt een unieke setting in een inspirerende topsportomgeving. De zalen bevinden zich midden in een dynamische sportlocatie waar gasten de energie, actie en winnaarsmentaliteit van dichtbij ervaren. 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 **uitdagende functie met veel variatie**, waarin je commerciële kansen combineert met de dynamiek van de evenementenwereld en volop mogelijkheden hebt om jezelf verder te ontwikkelen, zowel persoonlijk als professioneel.

## 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 uniek sportambiance is een geweldige 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 4 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 683028533 of [m.van.helvoirt@libema.nl](mailto:m.van.helvoirt@libema.nl).