

Inside Sales Desk – HQ Amsterdam

De impact van directe sales is aan het veranderen. Klanten vinden relevante informatie online, kunnen eenvoudig op facts & figures verschillende aanbieders met elkaar vergelijken. Het is de uitdaging om te inspireren tijdens de zoektocht van de klant en om de klant echt te helpen een meeting of event met impact te organiseren. De inside sales desk is de vernieuwer binnen de sales organisatie.

Wat vragen wij van jou?

- Een MBO of HBO opleiding met een focus op commercie en hospitality
- Ervaring als binnendienst sales medewerker in een dienstverlenende organisatie of banquet sales medewerker in een hotel of hotels met substantiële conferentie mogelijkheden;
- Ervaring in het voeren van commerciële (acquirerende) telefoongesprekken. Inventariseren van klantbehoeften, deze vertalen in aansprekende offertes / voorstellen en onderhandelen van aanvragen tot definitieve reserveringen;
- Ervaring met de inzet van social media in acquisitie en relatiebeheer;
- Ervaring met het werken met CRM (bij voorkeur Salesforce / Amadeus Advanced - Delphi.fdc);
- Uitstekende beheersing van het Nederlands en Engels, Duits is een pré.

Werkzaamheden die bij deze functie horen:

- Omzet genereren voor hotels in (met name) het Meeting & Event segment door middel van (desk) accountmanagement activiteiten. Denk hierbij onder andere aan after sales calls en contact leggen via mail, telefoon en social kanalen met bestaande en potentiële relaties (veelal accounts tot ca. €25k).
- Converteren van aanvragen naar definitieve reserveringen vanuit RFP's via de meeting & event websites, intermediairs en accounts waarbij de klant nog geen definitieve keuze voor het hotel heeft gemaakt.

Leuke extra's:

- Collectieve zorgverzekering
- Medewerker tarief voor overnachten en food & beverage
- Friends & Family tarief voor overnachten