

Teamlead sales vakantieparken – voor o.a. Beekse Bergen en vakantiepark Dierenbos

Dienstverband:
Full-time

Salarisniveau - cao Dagrecreatie:
Schaal 9: € 4.072,40 - € 4.921,56

Als Teamlead Sales Vakantieparken ben jij dé schakel tussen de commercieel manager, salesspecialisten en (actie)partners. Samen met je team ben je verantwoordelijk voor het behalen van de omzetdoelen in onze vakantieparken.

Wat deze fulltime functie zo tof maakt? "De vrijheid die je krijgt om binnen de kaders ideeën te vertalen naar effectieve salesacties. Of de kans die je ziet (én pakt!) om de configuratie zo aan te passen dat er direct meer omzet uit voortkomt. En daarnaast het enorme kwalitatieve product dat je mag verkopen: unieke verblijfsaccommodaties die onze gasten een onvergetelijke en unieke meerdaagse ervaring geven! Drie ingrediënten die het hart van elke salesprofessional sneller laten kloppen :)!"

Dit vind jij leuk om te doen.

In deze rol stuur je het sales backoffice team aan, bestaande uit vier enthousiaste professionals: een Accountmanager, een Revenu manager, een Applicatiebeheerder voor ons reserveringssysteem Maxton en een Support Medewerker. Jij bent niet alleen teamleider, maar ook hun mentor: je stimuleert & inspireert, geeft richting en helpt je team bij het stellen van prioriteiten. Met jouw ervaring bouw je bruggen, maak je beslissingen en sta je achter je team zodat iedereen de juiste ondersteuning krijgt om verder professioneel te ontwikkelen. Daarnaast ben je bezig met:

- **Salesplan vertalen naar commerciële doelen:** Met jouw branche-ervaring ken je de markt goed. Onze verblijfsparken bieden volop inspiratie, en je team staat klaar om samen met jou tot nieuwe ideeën en mogelijkheden te komen om de omzet te vergroten. Met jouw functie heb je direct impact op het bedrijfsresultaat. Hoe gaaf is dat!
- **Nieuwe verblijfsmogelijkheden in de markt zetten:** Libéma groeit en dit jaar is Kasteel Steenenburg aan onze portefeuille toegevoegd. Deze prachtige locatie wordt omgevormd tot hotel en congreslocatie. Een geweldige uitdaging voor jou en je team om deze locatie succesvol te positioneren!
- **Regelmatige afstemming met interne stakeholders:** Je overlegt met de parken over salesontwikkelingen en de impact op budgetten. Daarnaast werk je nauw samen met de (online) marketingafdeling, het centrale contact center en de salesafdeling Meeting & Events om sales acties op te zetten en uit te rollen.
- **Actieve deelname aan operationele taken:** Wanneer de werkdruk toeneemt, steek jij graag de handen uit de mouwen om je team te ondersteunen. Denk hierbij aan het aanmaken van actieprijsen voor de Revenu manager, of het helpen van onze accountmanager op een (internationale) beurs. Daarnaast denk je na over hoe processen en systemen verder geoptimaliseerd kunnen worden, zodat het team zich volledig kan focussen op onze doelen.

Kortom een dynamische leidinggevende salesrol met volop uitdaging en ruimte voor groei!

De mooiste tijd beleef je bij Libéma.

Libéma is niet alleen een van de grootste leisure concerns van Nederland, maar ook een warm familiebedrijf met drie divisies: Attractieparken, Vakantieparken en Beurs- en Evenementenlocaties. In de snelgroeïende divisie Vakantieparken is er volop ruimte voor jouw creatieve en commerciële ideeën.

Jouw kantoor staat op een unieke locatie: namelijk bij het Safari Resort Beekse Bergen, vanuit kantoor heb je uitzicht op de savanne met prachtige dieren. Ook ben je regelmatig op ons hoofdkantoor in Rosmalen om de samenwerking met het marketingteam en contact center te versterken.

Het team waarin je terecht komt is jong, hecht, ambitieus en altijd in voor gezelligheid. Lunchwandelingen langs de wilde dieren, samen de verjaardagen vieren, en een vrijdagmiddag borrel horen erbij. Er is een warme, informele sfeer waarin iedereen zichzelf kan zijn. Wat onze werkcultuur typeert? Een platte organisatie met veel direct contact, snel schakelen en goede samenwerking. We hebben een snelle besluitvorming en samen zetten we nét dat stapje extra!

Wat verwachten wij van jou?

In deze rol ben je jezelf, denk je in oplossingen en organiseer je proactief je werkzaamheden. Stakeholdermanagement is essentieel; je bent ondernemend, een stevige gesprekspartner en durft belangrijke beslissingen te nemen. Je onderhoudt contacten met diverse externe relaties en zorgt voor de opvolging van acties en activiteiten. Wat we verder van je vragen:

- Een HBO werk- en denkniveau.

- Minimaal 2 jaar werkervaring in een vergelijkbare leidinggevende salesfunctie.
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal; Duits is fijn, maar geen vereiste.

Wat mag je van ons verwachten?

Je versterkt ons team met 40 uur per week. De bijbehorende arbeidsvoorwaarden zijn (op basis van 40 uur per week):

- Tot € 4.950 bruto per maand (schaal 9, 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;
- Gunstige pensioenregeling waarbij je als werknemer 3% afdraagt;
- Een gunstige reiskostenvergoeding vanaf 10 km woon-werkverkeer (€0,23 cent per km) met een max tot 25 km enkele reis en een vergoeding voor eventuele zakelijke kilometers (€0,32 cent 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 via de sollicitatiebutton. 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.