

# Commercieel Manager Vakantieparken

Dienstverband:  
Fulltime

Contactpersoon:  
Myri van Helvoirt

*Standplaats: Beekse Bergen, nabij Tilburg | voor o.a. Beekse Bergen, Kasteel Steenenburg & Vakantiepark Dierenbos*

Als Commercieel Manager Vakantieparken ben jij, samen met je team, de drijvende kracht achter de groei van de divisie Vakantieparken, waaronder Beekse Bergen, Kasteel Steenenburg en Vakantiepark Dierenbos. De divisie is volop in ontwikkeling en groeit dankzij sterke resultaten en ambitieuze plannen. Jij speelt hierin een sleutelrol: je bepaalt de commerciële koers, signaleert kansen en stuurt op resultaat. Een rol met impact, want deze zie je direct terug in bezettingsgraad, omzet en marktpositie.

In deze rol ben je verantwoordelijk voor de commerciële performance van de divisie Vakantieparken. Je neemt binnen de gestelde kaders zelfstandig beslissingen over onder andere pricing, segmentatie en commerciële inzet. Je stelt prioriteiten en maakt heldere keuzes tussen korte en lange termijn, met rendement als uitgangspunt. Je stuurt op forecasting en vertaalt inzichten uit data naar concrete acties en bijsturing.

Dit alles doe je met een krachtig en onderscheidend portfolio. Het zijn iconische locaties en stuk voor stuk bekende namen in Nederland, elk met een eigen propositie en samen uniek in de markt, waar gasten een complete, meerdaagse ervaring beleven.

## **Wat ga je doen als Commercieel Manager Vakantieparken?**

Je geeft direct leiding aan drie teamleads (Contactcenter, Sales Vakantieparken en Sales Meetings & Events) en bent indirect verantwoordelijk voor circa 30 medewerkers. In nauwe samenwerking met de General Manager realiseer je de commerciële doelstellingen en draag je bij aan het behalen van de omzetbudgetten.

- **Strategie & resultaat:** Je zet de koers uit en realiseert deze. Op basis van marktanalyses, data en concurrentie-inzichten ontwikkel je groeiplannen die je vertaalt naar concrete KPI's, zoals bezettingsgraad, ADR en conversie. Je monitort prestaties en stuurt actief bij om maximale resultaten te behalen. Daarbij kijk je verder dan optimalisatie en signaleer je kansen voor nieuwe proposities, doelgroepen en samenwerkingen, die je vertaalt naar gerichte investerings- en groeibeslissingen.
- **Gastbeleving & klantinzichten:** Je plaatst de gast centraal in alles wat je doet. Je stuurt op NPS en vertaalt klantinzichten naar concrete verbeteringen. Door scherp te hebben wat gasten belangrijk vinden, geef je richting aan productontwikkeling, van accommodaties tot faciliteiten. Zo versterk je het aanbod en creëer je ruimte voor hogere bezetting en prijs.
- **Commerciële kansen & marketing:** Je herkent kansen in de markt en vertaalt deze naar concrete acties, zoals nieuwe arrangementen, prijsstrategieën en gerichte campagnes in samenwerking met marketing. Je zorgt voor een optimale bezetting van lodges en hotelkamers en een sterke performance van de meetings & events-tak.
- **Leiderschap & verbinding:** Je stuurt teams aan, ontwikkelt medewerkers en zorgt voor focus op resultaat. Tegelijkertijd bouw je sterke relaties en zorg je voor een effectieve samenwerking tussen alle betrokken partijen.
- **Sales & partnerships:** Je bouwt actief aan de salespipeline: van acquisitie en relatiemanagement tot het sluiten van deals. Daarnaast versterk je strategische samenwerkingen met partners zoals reisorganisaties en zakelijke klanten.

**Kortom:** Een rol voor een commerciële leider die verder kijkt dan de korte termijn, verbinding creëert en écht impact maakt op groei, resultaat én gastbeleving.

## **Werken als Commercieel Manager Vakantieparken**

De divisie Vakantieparken maakt onderdeel uit van Libéma, één van de grootste leisureorganisaties van Nederland. Binnen de divisie vallen drie onderscheidende locaties met een breed aanbod aan verblijfsaccommodaties: van campings en lodges aan de savanne tot luxe hotelkamers bij het Safari Hotel en Kasteel Steenenburg.

Je werkt in een ambitieuze en groeiende organisatie waar initiatief en ondernemerschap centraal staan. In deze rol krijg je veel verantwoordelijkheid en de ruimte om ideeën om te zetten in concrete resultaten. Als verbinder werk je nauw samen met interne stakeholders zoals de divisiedirecteur, parkmanagers en marketingcollega's, én met externe partners. Samen stuur je continu op het versterken van de commerciële prestaties. Geen dag is hetzelfde en juist die dynamiek maakt de rol uitdagend.

Je rapporteert aan de Divisiedirecteur Vakantieparken. Je standplaats is het Safari Resort, met regelmatige aanwezigheid bij Kasteel Steenenburg en het hoofdkantoor in Rosmalen.

## **Functie-eisen voor de rol van Commercieel Manager Vakantieparken**

Je bent een ondernemende en resultaatgerichte leider met een sterke commerciële drive. Je combineert strategisch inzicht met een hands-on mentaliteit en weet teams én resultaten naar een hoger niveau te tillen.

Je herkent kansen in de markt en vertaalt deze samen met je team naar concrete resultaten. Daarbij schakel je moeiteloos tussen lange termijnstrategie en dagelijkse operatie. Je bent besluitvaardig, financieel scherp en bouwt duurzame relaties op met zowel klanten als collega's. Verder neem je mee:

- Minimaal vijf jaar leidinggevende ervaring in een commerciële rol, bij voorkeur binnen hospitality, leisure of toerisme.
- Hbo/wo werk- en denkniveau.
- Sterke analytische vaardigheden en ervaring met datagedreven werken.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

#### **Wat mag je van ons verwachten?**

Je versterkt ons team voor 36 tot 40 uur per week. De onderstaande voorwaarden zijn gebaseerd op een fulltime dienstverband:

- Salaris tussen € 5.525,- en € 7.034,- bruto per maand (schaal 12 cao Dagrecreatie)
- Leaseauto
- Bonusregeling
- 25 vakantiedagen
- Onbeperkt gratis toegang voor jou en 4 personen bij diverse Libéma-parken met de Libéma-pas
- 50% korting op een verblijf in onze vakantieparken
- Jaarlijks Libéma-event voor alle collega's
- Laptop en telefoon

#### **Interesse?**

Wij ontvangen graag jouw sollicitatie via de sollicitatiebutton. Binnen 1,5 week ontvang je een reactie. Dat kan zomaar een uitnodiging zijn voor een kennismakingsgesprek. Heb je vragen over de procedure? Recruiter Myrl van Helvoirt helpt je graag: +31 6 83028533 of [m.van.helvoirt@libema.nl](mailto:m.van.helvoirt@libema.nl).

*De aanvraag van een VOG maakt onderdeel uit van de procedure.*