

Salesmanager zakelijke evenementen – Kasteel Steenenburg

32–40 uur | Standplaats: Kasteel Steenenburg , Drunen | Beekse Bergen, Hilvarenbeek | Sales

In het najaar van 2025 is Kasteel Steenenburg heropend in een volledig vernieuwde vorm: een bijzondere locatie met een mix van overnachtingsmogelijkheden, zalen en horeca waar historische grandeur, groene rust, professionaliteit en gastvrijheid samenkomen.

Als salesmanager zakelijke evenementen speel jij een belangrijke rol in de verdere ontwikkeling van Kasteel Steenenburg binnen de zakelijke markt. Of het nu gaat om een heisessie, strategieoverleg, productpresentatie, training, teambuildingactiviteit of een vergaderarrangement met overnachting: jij denkt met de klant mee over de mogelijkheden en vertaalt wensen naar een passende en complete beleving.

Wat ga je doen als Salesmanager zakelijke evenementen?

Als salesmanager zakelijke evenementen ben jij de verbindende schakel tussen de opdrachtgever en Kasteel Steenenburg. Je begeleidt het traject van eerste contact tot en met de afronding van de boeking en zorgt ervoor dat iedere bijeenkomst een succesvolle en professionele ervaring wordt. Geen dag is hetzelfde. Je schakelt tussen klantgesprekken, uitwerken van offertes, telefonische acquisitie, en interne afstemming met collega's.

Je inventariseert de wensen van de klant en vertaalt deze naar een passend voorstel. Daarbij verkoop je niet alleen de locatie en overnachtingsmogelijkheden, maar een complete beleving, bijvoorbeeld met aanvullende techniek, entertainment, horeca-arrangementen of teambuildingactiviteiten. Wat maakt deze functie nog meer interessant en uitdagend?

- **Een unieke locatie om te vertegenwoordigen.** Kasteel Steenenburg is na de renovatie uitgegroeid tot een veelzijdige historische locatie met uitstekende vergader- en overnachtingsfaciliteiten, een goede bereikbaarheid en een hoog serviceniveau.
- **Van eerste contact tot duurzame relatie.** Je bent gedurende het hele traject het aanspreekpunt voor de klant: van kennismaking en advies tot onderhandeling, offerte en opvolging. Je bouwt aan langdurige klantrelaties, stimuleert herhaalboekingen en zorgt ervoor dat klanten graag terugkomen.
- **Beheer en ontwikkeling van je klantportefeuille.** Je stelt een eigen salesplan op en richt je zowel op het opvolgen van aanvragen als op proactieve acquisitie om nieuwe zakelijke relaties aan te trekken. Je werkt zelfstandig, neemt verantwoordelijkheid voor je resultaten en bewaakt samen met de teammanager de voortgang van je salesactiviteiten en doelstellingen.
- **Offertes, opvolging en samenwerking.** Je stelt offertes op die aansluiten bij de wensen van de klant en zorgt voor een zorgvuldige opvolging. Daarbij werk je nauw samen met collega-salesmanagers binnen de divisies Vakantieparken en Beurzen & Evenementen en je collega's op locatie om kennis te delen en elkaar te versterken in klantbehoeften, marktontwikkelingen en verkoopstrategieën.

Kortom: Een veelzijdige commerciële rol met veel ruimte voor initiatief, ontwikkeling en groei.

Werken als salesmanager bij Kasteel Steenenburg

Kasteel Steenenburg ligt in een bosrijke omgeving en biedt uitstekende vergader- en overnachtingsfaciliteiten. De locatie heeft ruimte voor bijeenkomsten tot ongeveer 60 personen en beschikt over circa 60 hotelkamers. De zakelijke markt rondom deze locatie biedt veel groeipotentie. Dat betekent dat jij volop ruimte krijgt om nieuwe klanten aan te trekken en de positie van Kasteel Steenenburg verder uit te bouwen.

Onze organisatie kenmerkt zich door een platte structuur met korte lijnen. We schakelen snel, werken nauw samen en helpen elkaar waar nodig. De sfeer is open en betrokken: we sparren samen, vieren successen en zetten met elkaar nét dat stapje extra voor onze gasten. Je bent onderdeel van het salesteam bij de Beekse bergen en van het team op locatie bij Kasteel Steenenburg.

Functie-eisen voor de rol van salesmanager bij Kasteel Steenenburg.

In deze functie maak je het verschil door jouw commerciële drive, zelfstandigheid, verantwoordelijkheidsgevoel en organisatietalent. Je denkt in oplossingen, houdt overzicht bent resultaatgericht en weet verschillende belangen goed te managen.

Daarnaast herken jij jezelf in het volgende:

- Je hebt 2 tot 5 jaar ervaring in een salesrol, bij voorkeur in een B2B-omgeving.
- Je hebt sterke communicatieve en commerciële vaardigheden.
- Je werkt gestructureerd, bent accuraat en houdt overzicht over meerdere trajecten tegelijk.

Wat mag je van ons verwachten?

Je versterkt ons team voor 32 tot 40 uur per week. De onderstaande voorwaarden zijn gebaseerd op een fulltime dienstverband:

- Een salaris tussen €3.500 en €4.300 bruto per maand (schaal 7 cao Dagrecreatie), afhankelijk van ervaring
- 25 vakantiedagen per jaar
- Een gunstige pensioenregeling
- Onbeperkt gratis toegang voor jou en 4 personen bij Beekse Bergen, Eindhoven Zoo, ZooParc Overloon, Aviodrome, Klimrijk en AquaZoo Leeuwarden met de Libéma-pas
- 50% korting op een verblijf in het Safari Resort, Safari Hotel of een van de andere Libéma vakantieparken
- Jaarlijks een Libéma-breed event op een van onze locaties voor alle collega's
- Reiskostenvergoeding vanaf 10 km woon-werkverkeer (€0,23 per km) en een vergoeding voor zakelijke kilometers (€0,32 per km)
- Laptop en telefoon

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

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