

Kerntaken van Sales Manager

1. Acties en activiteiten

- Bedenkt samen met de manager / hoofdkantoor diverse extra activiteiten en acties om de verhuur / verkoop te bevorderen. Blijft hiertoe op de hoogte van landelijke ontwikkelingen en trends op het sportief / recreatief gebied.
- Geeft uitvoering aan georganiseerde acties en activiteiten.
- Plant deze activiteiten en acties in een jaarlijks op te stellen sales- / activiteitenplan. Bespreekt en legt dit plan ter goedkeuring voor aan de manager.
- Verricht acquisitie bij verenigingen, bedrijven, instellingen en particulieren om de (extra) activiteiten en acties onder de aandacht te brengen.

2. Advertenties en persberichten

- Verzorgt gedurende het jaar de uitvoering van het PR- / communicatieplan.
- Verzorgt de PR-uitingen voor de activiteiten en (extra) acties (advertenties, folders, posters).
- Zorgt voor het up-to-date houden van folders voor de verschillende activiteiten.
- Draagt zorg voor de communicatie van doelgroepactiviteiten en (extra) acties naar de bezoekers.
- Beantwoordt vragen van bezoekers inzake acties en activiteiten.
- Stelt (in overleg met de manager / hoofdkantoor) advertenties op en plaatst deze in plaatselijke / regionale / landelijke kranten.
- Stelt samen met de manager / hoofdkantoor persberichten op met betrekking tot diverse acties, vernieuwing binnen de accommodatie(s) etc en stuurt deze naar plaatselijke en regionale kranten en probeert deze geplaatst te krijgen.

3. Administratief

- Houdt budgetten bij van projecten en promotieactiviteiten en rapporteert daarover.
- Onderneemt actie naar aanleiding van uitkomsten gasttevredenheidsonderzoeken.

Competenties van Sales Manager

1.1 Contactuele vaardigheden

Treedt vlot en makkelijk in contact (actief) met nieuwe functionele relaties. Spreekt makkelijk en benadert anderen (onbekenden) respectvol. Begeeft zich gemakkelijk onder onbekende (nieuwe klanten / gasten) en maakt vlot een praatje. Legt binnen de functie contact met nieuwe relaties (bijv. acquisitie) ook zonder directe aanleiding.

1.2 Mondelinge uitdrukingsvaardigheid

Drukt zich publiekelijk vlot en gevarieerd uit. Bouwt een betoog logisch op. Houdt begrijpelijke en overzichtelijke lezingen / speeches. Presenteert enthousiast en met een gevarieerd en gedurfd taalgebruik (bijv. slogans).

2.3 Samenwerken (extern)

Weet in samenwerkingsverbanden een eigen specifieke bijdrage toe te voegen en uit te leggen. Heeft inzicht in de specifieke bijdrage van de eigen organisatie / discipline in samenwerkingssituaties en zet deze helder uiteen. Maakt de specifieke bijdrage van de eigen organisatie / discipline aan buitenstaanders duidelijk. Heeft respect en waardering voor de bijdragen van andere dan de eigen organisatie / deskundigheid. Is bereid zich in de bijdragen van andere dan de eigen organisatie / deskundigheid te verdiepen.

3.2 Ondernemingszin

Ziet trends aankomen en doet voorstellen (ook buiten eigen marktterrein). Kijkt over de grenzen van de bestaande markt en producten heen. Ontwerpt voorstellen waardoor het zakelijk resultaat zal verbeteren. Formuleert alternatieve strategieën voor marktbenadering. Voorspelt trends en onderneemt actie hierop door het doen van concrete voorstellen. Loopt vooruit en voorop met ideeën. Toont durf.

3.3 Gastgerichtheid

Voldoet aan de wensen en behoeften van gasten (actief). Komt tegemoet aan wensen en behoeften van de gast, ook wanneer deze niet rechtstreeks door de gast worden aangegeven. Begrijpt trends in de houding van de gast. Houdt zich op de hoogte van wensen en behoeften van gasten. Vervult de door de gast aangegeven wensen. Onderzoekt wat de gast wil. Spreekt de gast aan op diens eigen niveau en wijze. Handelt coulant, maar verantwoord.

4.3 Resultaatgerichtheid

Geeft hoge prioriteit aan het resultaat. Stelt haalbare doelen en normen vast. Waarborgt normen en doelen. Treedt actief op bij haperingen in het proces. Blijft vasthouden aan de uitgangspunten met betrekking tot het resultaat.

5.2 Creativiteit

Komt met (geheel) nieuwe ideeën gebaseerd op bestaande concepten en modellen. Legt verbanden tussen bestaande ideeën en / of gezichtspunten en vormt deze tot iets nieuws. Gebruikt bestaande concepten in nieuwe modellen. Past bestaande producten, concepten of modellen toe in nieuwe probleemsituaties.

5.6 Ambitie

Streeft naar meer dan het gemiddelde. Verhoogt bestaande maatstaven voor de eigen prestatie door controle en bijsturing. Vraagt op eigen initiatief om extra werk.