

Sales Executive (Corporate) - Mainport by Intel Hotels



Locatie

Zuid-Holland, Rotterdam

<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>



Begin 2013 opende Mainport, Gateway to the world. Een uniek vijfsterrenhotel met een sterk accent op spa faciliteiten, aangesloten bij het prestigieuze Design HotelsTM. Mainport geeft toegang tot de wereld door het integreren van de invloeden van continenten in een design setting. Uniek gelegen in hartje Rotterdam, met adembenemend uitzicht over het water biedt het hotel 215 luxe kamers, congres en feestfaciliteiten tot 400 personen, cocktailbar on The Rocks, restaurant Down Under en Spa Heaven.

Mainport stimuleert om hogere doelen te bereiken, door stijlvolle cocktailparties, sfeervolle diners, bijeenkomsten en internationale congressen op top niveau. Mainport inspireert door een atmosfeer van wereldformaat en sensationeel design. Mainport ontspant door wereldse Wellness faciliteiten in Spa Heaven én geïntegreerd in iedere kamer. Mainport verrast door alle highlights van de stad Rotterdam op loopafstand aan te bieden.

Hotel vacatures

Wij zijn constant op zoek naar talent met een passie voor Rotterdam. De juiste houding, een passie voor gastvrijheid en veel "common sense" zijn vaak belangrijker dan ervaring en vakkennis. Zie je momenteel nog niet de juiste vacature, maar deel je onze passie? Stuur dan nu je CV en sollicitatiebrief met motivatie!

Functiebeschrijving

Intel Hotels is op zoek naar een zeer gedreven Sales Executive voor haar beide hotels in Rotterdam: het

viersterren Intel Hotels Rotterdam Centre en vijfsterren Mainport, by Intel Hotels. In deze cluster-tol

veilig je sprake is van een hotelkamer met 100 vierkante meter aan

Centrum te Amsterdam en 4 F&B outlets.

De Sales Executive zal de brief op het gebied van nieuwe en bestaande relaties. Je richt je specifiek op het corporate segment, maar je zal voor een deel ook de MICE

markt gaan bewerken. Je gaat aan de slag met jouw eigen internationale en internationale accounts en

slechts en maar jouw portfolio in korte tijd te laten groeien door zoveel mogelijk "New Business" te

genereren. Daarnaast weet je als geen ander hoe je een duurzame relatie met hen opbouwt.

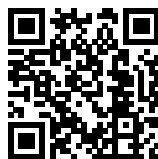
Wat ga je doen?



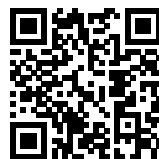
<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels



<https://www.advertentiax.nl/x-1251997-z>
Sales Executive (Corporate) -
Mainport by Intel Hotels

Het proactief verzamelen en benaderen van potentiële sales leads.
Het inplannen van afspraken op locatie en het geven van rondleidingen aan potentiële accounts.
Het onderhandelen over en maken van contract afspraken voor zowel zakelijke hotelovernachtingen als vergaderarrangementen.
Het voeren van evaluatiegesprekken en contractbesprekingen met huidige accounts.
Deelname aan of bezoeken van relevante beurzen en netwerkevenementen in binnen- en buitenland (zodra dit weer kan).
Het mede organiseren van ons jaarlijkse relatie evenement.
Het organiseren van de jaarlijks terugkerende Sales Blitzen waarbij het team langsgaat bij bestaande of nieuwe potentiële accounts.
Het organiseren van site inspecties en famtrips of het zelf deelnemen hieraan.
Het intensief bestuderen van de zakelijke markt met als doel het verkrijgen en delen van nuttige commerciële inzichten.

Functie-eisen

Wie ben jij?

Je hebt relevante werkervaring opgedaan binnen sales en/of hotellerie;
Je bent een echte teamplayer die ook goed zelfstandig kan werken;
Je bent vindingrijk en dus in staat om jouw ideeën aan te dragen en zelfstandig uit te werken;
Je beschikt over een gezonde prestatiedrang om alles uit jezelf en jouw portfolio te willen halen;
De Rotterdamse 'niet lullen maar poetsen' mentaliteit is jou niet onbekend;
Je accepteert niet zomaar nee, maar zoekt graag naar de mogelijkheden die er wel zijn;
Je bent in het bezit van Rijbewijs B
Wat wij jou bieden:

Je komt te werken voor Inntel Hotels, een familiebedrijf met momenteel 8 hotels in het centrum van Utrecht, Eindhoven, Rotterdam, Amsterdam, Scheveningen en Zaandam. In het hotel werken we met een team dat de slogan 'You'll be surprised' voor gasten elke dag wil waarmaken. Naast een collegiale werksfeer bieden wij je het volgende:

Een passend salaris en rooster gebaseerd op de horeca-cao
8% vakantietoeslag en 25 vakantiedagen op (fulltime) jaarbasis
Persoonlijke ontwikkeling door deelname aan commerciële trainingen

Deelname aan pensioenfondsen Horeca & Catering en de mogelijkheid tot het afsluiten van een aanvullend
ouderdomspensioen en/of nabestaandenpensioen
Aantrekkelijke personeelskortingen bij verblijf in 1 van onze hotels en korting op F&B in onze eigen hotels
Een jaarlijks themafeest met alle medewerkers van Inntel Hotels
Collectieve kortingen op privéverzekeringen zoals auto-, inboedel- of reisverzekering
Ben je enthousiast geworden na het lezen van deze vacature en herken jij jezelf in bovenstaand profiel?
Stuur dan je CV met motivatie t.a.v. Kristian Kabbedijk (Director of Sales) via kkabbedijk@inntelhotels.nl.
Websitebanners.recruitmenttechnologies.com/adnetwork/servlet/advertbeans.trackingservlet?seid=88074403&t=101&cid=hopr-nl&vid