

Vacature Sales & Acquisitie

Je bent er vast wel eens geweest. En zo niet, heb je sowieso van ons gehoord. Aan de Maashaven in Rotterdam staat een bijzonder stukje erfgoed waar je niet omheen kan: de Maassilo.

Het indrukwekkende gebouw bestaat sinds 1910 en heeft vanaf dat moment tot in de jaren 90 gefunctioneerd als graansilo. In 2003 is het volledig verbouwd en ingericht als evenementenlocatie. Ja, het ademt geschiedenis, maar saai is het hier allerm minst; in de afgelopen jaren hebben er ontelbaar veel feestjes, modeshows, business events, borrels, workshops, beurzen, concerten, exposities (moeten we nog doorgaan?) de revue gepasseerd. Vandaag prijkt de Maassilo nog steeds in volle glorie als trots landmark op de mooiste skyline van Nederland.

Het einde van de coronacrisis is bijna in zicht en wij hebben zin om weer vol gas te gaan geven. Dat betekent dat we binnenkort, week in week uit, heel veel leuke mensen willen ontvangen in ons pand. Voor onze business events zijn we daarom per augustus op zoek naar een Sales & Acquisitie Held voor 40 uur per week.

Wat ga je doen

Jouw functie draait om het leggen van nieuwe contacten en het opbouwen en onderhouden van relaties met (potentiële) klanten. We hebben vijftien zalen en jij gaat ze allemaal vullen. Jij racet heel Nederland door en drinkt kopjes koffie tot je erbij neervalt. Jij komt binnen bij elke organisatie en maakt overal vrienden. Wordt er ergens een jubileum gevierd? Een werknemer in het zonnetje gezet? Een meerdaagse training gegeven? Jij bent er als eerste bij en overtuigt ze om hun event bij de Maassilo te laten plaatsvinden.

Het gaat om een spiksplinternieuwe functie; jij gaat deze zélf vormgeven. De lat ligt hoog binnen ons bedrijf, maar er is ook een hoop mogelijk. Laat ons zien hoe het moet.

En verder

- Zet jij de Maassilo op de kaart als dé locatie voor zakelijke events;
- Laat jij je gezicht zien op netwerkevenementen, borrels, beurzen, speeddates, noem maar op;
- Leg jij een grenzeloos klantenbestand aan;
- Straal jij telkens weer de identiteit van de Maassilo uit;
- Kan je de wensen van jouw relaties goed vertalen naar onze Eventmanager, die dat gebruikt om een spetterend evenement neer te zetten;
- Houd je van praten, (video)bellen, mailen, oftewel van contact hebben met mensen;
- Doe jij het goed in een dynamische organisatie;
- Spreek jij naast vloeiend Nederlands ook een amazing woordje English.
- Geef je de klant na afloop van het evenement nog eens een belletje.

Daarvoor heb jij

- Minimaal 2 jaar relevante ervaring met Sales & Acquisitie (bij voorkeur in de evenementenbranche);
- Affiniteit met B2B en de culturele sector;
- Dikke sociale skills, een zelfstandige houding en een representatieve uitstraling;
- Interesse in uitdagingen en doelen van onze (nieuwe) relaties;
- Een beschikbaarheid van 40 uur per week.

En dit doe je allemaal voor

Een uitdagende baan in een ambitieuze en groeiende organisatie. Er gebeurt veel en daar pluk jij de vruchten van; interessante klanten, leuke collega's, veel vrijheid en leerzame ervaringen zijn daar voorbeelden van. Je krijgt de ruimte om zelf je week in te delen, als wij maar resultaat zien. Daar staat natuurlijk een fijn salaris tegenover. Last but not least krijg je natuurlijk ook de mogelijkheid om zo nu en dan een feestje of concert mee te pakken.

Lijkt dit je wat? Stuur dan je CV en motivatiebrief voor maandag 17 mei 2021 naar sollicitatie@maassilo.com en wie weet nodigen we je uit voor een gesprek!

Acquisitie wordt niet op prijs gesteld.