

## **SALES MANAGER**

Stel je voor; je bent op weg naar je werk. De zon schijnt en je zit lekker in je vel, klaar voor een nieuwe dag. Je zet je fiets op slot of checked-uit in het OV en loopt regelrecht naar je werk. Je stapt de officeden. in, de geur van verse koffie komt je tegemoet en je high-fived je collega's op je nieuwe werkplek. Je hospitality reis is een fantastische nieuwe weg ingeslagen.

Wij zijn Cityden Group. Iedere dag opnieuw helpen we onze gasten het beste uit hun verblijf te halen. Dit doen we door een praktische en fijne plek te creëren waar werk en ontspanning op een slimme manier in balans zijn. Cityden Group bestaat momenteel uit een selectie van circa 250 studio's & appartementen, verdeeld over elf locaties in en rond Amsterdam. Hiermee zijn we in korte tijd uitgegroeid tot één van de grootste en meest succesvolle spelers van Aparthotels in Nederland. Daar zijn we best trots op. Cityden Group is onderverdeeld in twee unieke service formules; Onze short stay apartments onder de naam Cityden Residences en onze Aparthotels Cityden Up en Cityden The Garden. Hierover lees je meer op onze LinkedIn-pagina ([link](#)). Er wordt op dit moment druk gekeken naar nieuwe locaties om onze groei door te zetten.

### **Wie zoeken wij?**

In verband met de groei van onze organisatie zijn wij op zoek naar een **Sales Manager**. Wij zoeken een spontane, zelfstandige, energieke collega die Cityden verder op de kaart zet en onze short stay apartments en Aparthotels onder de aandacht brengt bij het bedrijfsleven in regio Amsterdam en omstreken. In deze functie ben je verantwoordelijk voor het beheer van een aantal bestaande corporate accounts maar ook continu bezig nieuwe (corporate) accounts en leads te vinden en vast te leggen. Je hebt dan ook geen enkel probleem een kantoor binnen te stappen of de telefoon op te pakken om je doel te bereiken.

In deze functie ben je vaak onderweg naar (nieuwe) corporate klanten of probeer je hen te overtuigen op één van onze locaties. Uiteraard zijn er nog de 'inhouse' taken zoals het verwerken van contracten, RFP's en het opzetten van acties, waardoor je normaliter 1 of 2 dagen per week werkt vanuit het hoofdkantoor. Je vormt een sterk team samen met onze Meeting & Sales Executive en Head of Commerce en rapporteert ook aan de Head of Commerce. De eerste weken zal er een inwerkprogramma worden opgezet zodat je goed beslagen ten ijs kan en je snel onderdeel zal voelen van de Cityden Fam.

Je bent een energieke, representatieve teamplayer, die geen trek (meer) heeft om voor een standaard hotel(keten) te werken, maar wel voor een snelgroeïende 'scale up' op het gebied van Aparthotels. Jouw frisse kijk op de business zorgt er mede voor dat plannen en budgetten worden behaald en bent daarmee onderdeel van het commerciële team.

Kijk voor meer informatie over onze organisatie op [www.cityden.com](http://www.cityden.com).

Even de balans opmaken. Herken je jezelf in het bovenstaande? Lees dan vooral verder!

## Algemene taak- en kernfunctie

- Verantwoordelijk voor omzet-maximalisatie van gecontracteerde corporate accounts en het werven van nieuwe accounts ten behoeven van de Cityden locaties.

## Primaire verantwoordelijken

- Contracteren, activeren, accountpenetratie en -animatie van je portfolio, waarbij je constant op zoek bent naar samenwerkingsmogelijkheden en omzetverhoging voor de segmenten Business Transient, Business Groups en Meetings
- Middels account acquisitie je accountportfolio uitbouwen, waarbij je focus ligt op grote-tot middelgrote bedrijven
- Proactief betrekken van de hotel managers bij het animatieproces van accounts
- Het organiseren van site inspecties, famtrips en educationals om de productkennis en interesse van je klanten in Cityden te vergroten
- Het proactief betrekken van de Head of Revenue Management bij het contract proces en het vaststellen van afwijkende tarieven
- Het analyseren van maandelijkse productiecijfers van je account-portfolio, de behoefte identificeren van de accounts en tijdig actie ondernemen waar nodig
- Bijdragen in de planning en uitvoering van de strategieën en sales activiteiten in het corporate segment
- Zorgdragen en onderhouden van een hoge kwaliteit klantendatabase
- Het delen van marktkennis en trends in de markt doorspelen naar het team en je leidinggevende

## Dit ben jij

- Je hebt opleiding MBO/HBO; bij voorkeur (Hogere) Hotelschool, HEAO-CE of NHTV.
- Je hebt minimaal 2 jaar ervaring in Corporate Sales, Meeting & Events en/of Accountmanagement in een hotel(keten)
- Representatief en doorgaans vrolijk en optimistisch
- Flexibel – geen dag is hetzelfde, zelfs niet op een hoofdkantoor
- Sterk en initiatiefrijk met doorzettingsvermogen, gewend om zelfstandig te werken
- Met jouw service gerichte instelling en snelle, correcte reactie op vragen en verzoeken weet je (potentiële) klanten te behouden en/of te binden
- Minimaal 2-talig (NL/ENG)
- In het bezit van rijbewijs B
- Hebt kennis van Microsoft-Office; Excel, Word en PowerPoint
- Hebt bij voorkeur kennis van MEWS PMS

#### Wat bieden wij

- Een snelgroeiend, jong en dynamisch bedrijf - niet het 'standaard' hotel - waar je volop de ruimte krijgt om je te ontwikkelen en je netwerk uit te breiden
- Een goed salaris conform horeca CAO met passende bonus
- Bij Cityden Group zijn we niet vies van een feestje. Op de planning staan ieder jaar diverse teamuitjes (ook naar het buitenland) en borrels
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei mogelijkheden in de organisatie

#### Kan je niet wachten?

Zo horen we het graag! Stuur je CV met kort motivatie (**MAND!!**) naar Rick Engeringh, (Head of Commerce) via [rick@cityden.com](mailto:rick@cityden.com) en we nemen zo snel mogelijk contact met je op!

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.