



Heb je altijd al in het topsegment van de luxe industrie van Kunst, Juwelen, Design, Interieur & Lifestyle actief willen zijn, dan is dit jouw kans om voor een succesvolle niche beursorganisatie te werken!

In verband met groei zijn wij per direct op zoek naar een:

Sales Executive

Evenementenbranche, Hilversum, (24 -32 uur per week)
Parttime dienstverband of ZZP

De functie:

Het succes van de High-end consumentenbeurzen die **InterEvent** organiseert, wordt voor een belangrijk deel bepaald door de gedegen zoektocht naar en de selectie van de (potentiële) beursdeelnemers. De Sales Executive is constant op zoek naar een kwalitatief goede invulling en nieuwe invalshoeken voor de bestaande en nieuwe beursconcepten. Hij / zij selecteert, informeert en enthousiasmeert nieuwe mogelijke beursexposanten. Daarnaast creëert hij / zij samenwerkingskansen (partnerships) met bedrijven die gelijke / interessante relatienetwerken bedienen.

De werkzaamheden zijn:

- Het onderhouden van klantenrelaties met bestaande vaste beursexposanten.
- Zoeken, selecteren en benaderen van potentiële klanten voor beursdeelname.
- Inschrijvingen voor beursdeelname vastleggen en vervolgens de participanten proactief begeleiden in het kader van hun beursdeelname.
- Marktsignalen vertalen naar nieuwe kansen voor InterEvent.
- Bijdragen aan de branding van InterEvent; hoge kwaliteit met een intieme sfeer.
- In teamverband mede zorgdragen voor het overall succes van de evenementen.

Je werkt in een klein team en je rapporteert direct aan de directie. Het is belangrijk dat je zelf goed kunt plannen en je (eigen) verantwoordelijkheid binnen het team neemt.

Van een Sales Executive verwachten wij:

- 5 jaar sales ervaring, bij voorkeur in een branche gerelateerde omgeving. (uitgeverij, kunst, interieur, juwelen, etc.).
- Een afgeronde HBO opleiding (bij voorkeur een commerciële richting).
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift.
- Affiniteit met Interieur, Design en Kunst.

Daarnaast ben je een flexibele en prettige collega die stressbestendig is!

Ons aanbod:

Je komt terecht in een klein team waar iedereen zich verantwoordelijk voelt voor het succes van de beurzen en evenementen. Je krijgt je eigen werkterrein waarbij een goede samenwerking met de overige teamleden van groot belang is. Eigen inbreng wordt zeer gewaardeerd en er is ruimte voor nieuwe en vernieuwende activiteiten.

Verder bieden wij jou:

- Een jaarcontract met een marktconform salaris
- 25 vakantiedagen (op basis van 40 uur)
- Flexibele werktijden met thuiswerkmogelijkheden
- Reiskostenvergoeding

Over InterEvent:

InterEvent is een gerenommeerde speler in de evenementen / beurzen branche. Sinds de oprichting in 1995 is InterEvent snel uitgegroeid tot een toonaangevende ontwikkelaar en organisator van publiekevenementen. Onder leiding van Johan en Edith Rissik vinden diverse jaarlijks terugkerende 'high-end' evenementen plaats die een landelijke bekendheid genieten. Ons kantoor is gevestigd in een nieuw bedrijfspand in Hilversum en is gemakkelijk te bereiken met OV. Voor meer informatie zie www.interevent.org

Wil jij de nieuwe Sales Executive bij InterEvent worden? Solliciteer dan nu! Stuur je motivatie met CV naar info@interevent.org.

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