



Als Accountmanager Incentives ben je verantwoordelijk voor het opbouwen en onderhouden van klantrelaties en het realiseren van commerciële doelstellingen met betrekking tot nieuwe en zakelijke accounts. De focus ligt hierbij voornamelijk op Incentives- en groepsreizen. Je bent in staat om nieuwe mogelijkheden met betrekking tot bestaande klantrelaties in kaart te brengen en deze actief te ontplooiën. Hiervoor stel je zakelijke marktplannen op, bepaal je wat er nodig is om deze plannen te realiseren en ga je vervolgens doelgericht aan de slag om jouw plan tot uitvoer te brengen.

Belangrijkste taken

- Opbouwen, organiseren en onderhouden van zakelijke klantcontacten, inclusief genereren van new business
- Verzamelen van klantinformatie en deskundig, passend reisadvies geven afgestemd op wensen en behoeften van de klant en/of de organisatie
- Het ontwerpen van reisvoorstellen en calculaties (in samenwerking met ondersteunende collega's)
- Vastleggen van een reservering bij de leverancier en in het bedrijfsspecifieke systeem
- Bewaken en controleren van het hele reserveringsproces (inclusief afhandeling na de reis)
- Vertegenwoordigen van de organisatie tijdens events en het geven van presentaties
- Signaleren van marktontwikkelingen en commerciële kansen

- Zorg dragen voor continue bewaking en toetsing kwaliteitsniveau
- Indien gewenst vanuit de klant ben je aanwezig tijdens de incentives op locatie

Vereiste kwaliteiten

- HBO denk-/werkniveau; minimaal 2 jaar ervaring in een soortgelijke functie
- Affiniteit met en interesse voor geheel op maat geboden verre reizen
- Concrete ervaring met projectmatig werken is een pré
- Goede mondelinge en schriftelijk uitdrukkingsvaardigheid zowel in het Nederlands als in het Engels
- Je hebt een sterke persoonlijkheid met een oplossingsgerichte houding, je bent commercieel, stressbestendig, resultaatgericht en komt proactief met verbetervoorstellen, je kunt zowel

zelfstandig als in een team werken. Daarnaast ben je betrouwbaar, integer en flexibel

Ons aanbod

- Een leuke baan in een dynamische werkomgeving (zie ook www.itgcompanies.nl)
- De functie is voor 40 uur per week (32 uur is bespreekbaar)
- Startdatum in overleg (bij voorkeur z.s.m.)
- Salaris indeling afhankelijk van leeftijd en ervaring in schaal 6 van de Reiswerk CAO, 25 vakantiedagen, vakantiegeld, reiskostenvergoeding, pensioenopbouw en aanvullende personeelsvoordelen;
- Standplaats 's-Hertogenbosch;
- Eigen inbreng en verantwoordelijkheden;
- Gezamenlijke vrijdagmiddaglunch;
- Je werkt in een ambitieuze werkomgeving met een gestructureerde, informele bedrijfscultuur.

Typisch ITG

De International Travel Group in 's-Hertogenbosch is een van de meest dynamische en actieve reisorganisaties van Nederland. De wereld is ons werkterrein en het is onze passie om reizigers onvergetelijke ervaringen te bieden. Onze collega's richten zich in alle processen volledig op 'customer intimacy' en streven naar 100% klanttevredenheid. Het hoge kennisniveau en het continue streven de reiziger te ontzorgen staan centraal. Jij kunt nu deel uitmaken van deze energieke wereld, want we zoeken nieuwe collega's.

Reageren

Heb je belangstelling voor deze vacature en herken je jezelf in het profiel, stuur dan je motivatiebrief met cv naar sollicitatie@itgcompanies.nl.

