

FANCEE IS MEER DAN ALLEEN TICKETING.

We verbinden mensen door technologie. Wij willen communities bouwen waar gebruikers en klanten elkaar vinden door inspiratie, fun en beloning en waar content wordt omgezet in waardevolle data. Naast ons eigen label 'I am Fancee' waar we ons vooral richten op de entertainment branche, kunnen we ook merken en organisaties uit andere branches van dienst zijn. We zijn een snelgroeïende organisatie zowel nationaal, als internationaal.

WE ARE
FANCEE



Fancee Nederland maakt momenteel een enorme groei door en is daarom op zoek naar een

SALES MANAGER (voor 40 uur)

die het salesteam in Nederland zal gaan aansturen. Je zal onderdeel worden van een internationale organisatie waarbij jij direct rapporteert aan de Sales Director Fancee Nederland.

Met jouw positieve mindset stimuleer je je team en bevorder je hiermee de cultuur van Fancee Nederland. Je bent een echte doorzetter en je weet van aanpakken. Communicatie is een vak die je verstaat. Je bent een commerciële denker en doener en staat sterk in je schoenen.

In deze functie zal jij het team, nu bestaande uit 2 FTE verder gaan op- en uitbouwen. Jij zal verantwoordelijk zijn voor de aansturing van de binnendienst (B2C sales, B2B sales, customer care etc.). Ook zal je hierbij verantwoordelijk zijn

voor het opstellen van KPI's en het optimaliseren van de complete customer journey.

Het leiden van de binnendienst doe je met zorg en passie. Hierbij verdeel je de werkzaamheden volgens vooraf opgestelde doelstellingen, en ben je betrokken bij het voeren van functionering- en beoordelingsgesprekken. Bij het teamoverleg geef jij richting, dit loopt in lijn met de visie en koers van Fancee Nederland.

Het begeleiden en ontwikkelen van medewerkers en het toezien van beoogde doelstellingen daar haal jij je voldoening uit. Je stelt in overleg met de Sales Director Nederland de wekelijkse en maandelijkse verkooptargets vast, bespreekt en evalueert deze. Neemt de nodige maatregelen en stuurt deze bij om gestelde targets te behalen.

Je bent gewend om te werken met een **CRM-systeem**, sterker nog, je bent betrokken bij het uitdenken van **smart oplossingen** die continuïteit en effectiviteit bevorderen.

Je wordt onderdeel van een **dynamisch** en **snelgroeiend bedrijf** waarbinnen jij als Sales Manager niet alleen verantwoordelijk zal zijn voor het begeleiden en ontwikkelen van de medewerkers, je opereert graag in de commerciële sector.

Dit is een bekend en vertrouwd terrein - en toont hierin graag je expertise.

We horen graag van je als...

- Je minimaal 5 jaar ervaring als leidinggevende in een startup /scale-up omgeving
- Je minimaal 3 jaar ervaring hebt in sales
- Je bent een teamplayer en bent in staat om je team te coachen en betrokken te zijn in alle lopende zaken
- Je ervaring hebt met het opbouwen en aansturen van een team (sales, support en operations)
- Je ervan houdt om initiatief te nemen en goed zelfstandig te werk kan gaan
- Je graag bij een internationaal bedrijf aan de slag gaat in de evenementenbranche
- Je enthousiast, hands-on en gedreven bent

Verantwoordelijkheden

- Het aansturen van het team in al zijn facetten
- Je bent verantwoordelijk voor het stimuleren en uitdenken van plannen en werkprocessen in efficiëntie en effectiviteit
- Je bent bevoegd om mede medewerkers aan te stellen en te ontslaan binnen de budgettaire beperkingen binnen het toegewezen land.
- Je bent verantwoordelijk voor het behalen van het door jou opgestelde gestelde kwantitatieve en kwalitatieve doelstellingen van het salesteam
- Eindverantwoordelijk voor de verbetering van de algehele klanttevredenheid en

customer journey experience

- Het zorgdragen en bieden van de juiste kwaliteit voor de dienstverlening naar het team

Functie-eisen

- Managementervaring 3 – 5 jaar
- Sales ervaring 5+ jaar
- Pre-ervaring in de evenementen wereld
- Pre-ervaring in SaaS/IT software
- HBO werk- en denkniveau
- Commerciële vaardigheden
- Affiniteit met de evenementen branche
- Netwerk binnen de evenementenbranche is een pré
- Klantgerichtheid

Wat bieden wij?

- Een brutosalaris van 4.750 – 5.500
- Een aantrekkelijke bonus op basis van behaalde KPI's
- Laptop en telefoon van de zaak
- Gezamenlijke lunches met elkaar
- Budget voor opleiding en ontwikkeling
- Donderdagmiddag borrel met collegae
- Een leuk team
- De gelegenheid je eigen team uit te bouwen

HEB JE INTERESSE IN DEZE FUNCTIE EN GA JIJ DEZE UITDAGING AAN?

Stuur dan je Curriculum Vitae met motiverende brief z.s.m. naar Cheryl Timmer (HR manager), careers@wearefancee.com

* Aquisitie naar aanleiding van deze vacature is niet gewenst.