

#VACATURE

Sales

Business Development



SALES MANAGER

House of Sports heeft een scherp oog voor de rol die sport kan spelen in de doelstellingen van merken. Het sportmarketingbureau brengt bedrijven en sport actief bij elkaar in slimme en commercieel interessante partnerships. De Sales Manager stuurt het salesteam aan en is verantwoordelijk voor de verkoop van de sportproposities.

OVER HOUSE OF SPORTS

House of Sports is een fullservice sportmarketingbureau. Het begint bij het ontwikkelen van een visie op hoe sport en merken elkaar kunnen versterken. Vervolgens richt House of Sports zich op het gehele proces: van strategie tot uitvoering. Exposure, creatieve activatie en volledige (digitale) executie staan daarin centraal.

House of Sports werkt in opdracht van sporters, sportclubs, sportbonden en het bedrijfsleven. Opdrachtgevers zijn bijvoorbeeld ARAG, Univé en de Nederlandse Loterij. Daarnaast organiseert de sportmarketeer nationale en internationale evenementen, zoals het Holland Heineken House in opdracht van Heineken en De Coolste Baan van Nederland, wat House of Sports volledig bedacht en geëxploiteerd heeft.

House of Sports begeleidt daarnaast zo'n twintig (ex-)topsporters – waaronder Sven Kramer, Ireen Wüst, Ranomi Kromowidjojo en Tess Wester – en biedt onder de labels SportsSpeakers, Influencers of Sport en SportsExposure een aantal aanvullende proposities.

VAN FAN NAAR KLANT

Digitaal is niet meer weg te denken uit sportmarketing. Waar het vroeger vooral ging om naamsbekendheid, zetten merken sportsponsoring tegenwoordig in om van sportfans daadwerkelijk klanten te maken. Daarom zet House of Sports in contentcreatie en –distributie continu digitale tooling en datamarketing in. De ambitie is om het beste digitale sportmarketingbureau van Nederland te worden.

Next

#VACATURE

SALES MANAGER

De Sales Manager is verantwoordelijk voor het Sales & New Business team, de commerciële motor van House of Sports. Hij/zij werkt mee aan de mooiste sportmarketingcases en stuurt een team van sales- en partnershipmanagers aan. De primaire focus van dit team ligt op de verkoop van sportproposities voor de gehele sportfabriek. De Sales Manager heeft veel interactie met de Directie en rapporteert aan directielid Koen Hermens.

SALESPROCES OPTIMALISEREN

Bij het aansturen van het team gaat het er vooral om dat de Sales Manager hen laat schitteren. Dat doet hij/zij bijvoorbeeld door hen te coachen in het dealmakingproces en aan te schuiven bij belangrijke klantgesprekken. Ook stroomlijnt de Sales Manager de afdeling door meer structuur aan te brengen in het salesproces en ontwikkelt hij/zij nieuwe partnerproposities. Daarnaast richt de Sales Manager zich ook op het binnenhalen van nieuwe opdrachten. Hij/zij bezoekt daarvoor regelmatig klanten en sportevenementen, en leidt vervolgens de activatie van de partnerships of belegt dat in zijn/haar team.

De Sales Manager en het team zetten zich in voor alle business units van House of Sports. Daarom is het belangrijk dat de Sales Manager het hele speelveld van proposities overziet en de commerciële antenne heeft om daar in gesprekken met klanten soepel tussen te schakelen. Van complete campagnes, events en gerichte adviesdiensten tot reclameborden (SportsExposure) en sprekers (SportsSpeakers). Deze aanpak stimuleert hij/zij ook in zijn/haar team.



“Ik zoek een Sales Manager die structuur aanbrengt in ons salesproces, het team ontwikkelt en zorgt dat zij commercieel succesvol zijn. Daarbij moet hij/zij meekunnen met ons tempo. Want alles gaat hier snel. Dat is onze kracht. We nemen klanten werk uit handen en staan 24/7 voor ze klaar.”

Koen Hermens, Managing Partner

KANDIDAATSPROFIEL

ERVARING

- ➔ HBO of WO niveau
- ➔ 5+ jaar ervaring in commerciële functies
- ➔ Kennis van digitale (sport) marketingstrategieën
- ➔ Op de hoogte van trends in sponsoring
- ➔ Affiniteit met sport



OUDERKERK AAN
DE AMSTEL



CONTACT



WIEBE SMIT

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
wiebe@topofminds.com