



Voja

FUNCTIEPROFIEL

Sales Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar commerciële ervaring
- Leidinggevende skills
- Ervaring met procesverbetering / LEAN
- Zelfstarter

📍 Utrecht 🧳 Vanaf 5 jaar werkervaring



Voja Travel is een changemaker binnen de reisbranche door reisconcepten aan te bieden met oog voor de lokale bevolking en met hart voor de aarde. De Sales Manager van Voja Travel draagt bij aan “fair travel” door de commerciële doelstellingen te realiseren en de organisatie verder te helpen stroomlijnen.



Voja Travel

Duurzame reisorganisatie Voja Travel bedient vooral de Nederlandse en Belgische markt en richt zich op een select aantal bestemmingen waaronder Kaapverdië, de Azoren, Madeira en de Canarische Eilanden. Door deze focus in bestemmingen is Voja Travel in staat authentieke en tailor-made ervaringen samen te stellen. Dat Voja Travel geboren is vanuit een duurzaamheidsmissie is wel duidelijk; Voja Travel compenseert 125% van de CO2-uitstoot die vrijkomt bij elke reis, versterkt lokaal ondernemerschap, investeert voor elke reis 20 euro in lokale projecten en zorgt dat 40% van de reisgelden daadwerkelijk bij de lokale bevolking terecht komt. De ambitie is om de komende drie jaar uit te breiden naar zeven bestemmingen met een verdubbeling qua omzet in 2025.

“Fair” reizen is hot en Voja Travel groeit dan ook hard. Nu is het moment aangebroken om vooruit te kijken naar de volgende groeifase, waarbij de nadruk ligt op enerzijds het strak neerzetten van de operatie en anderzijds het merk, productaanbod en verkoopkanalen verder uitbouwen. De Sales Manager gaat zich vooral richten op het maken van verbeterlagen op het gebied van efficiëntie en productiviteit én daarnaast het sturen op uitstekende sales resultaten.

Sales Manager

De Sales Manager rapporteert aan de COO en realiseert samen met het sales team, bestaande uit 12 medewerkers, de commerciële doelstellingen. De huidige verkoop vindt online of telefonisch plaats. De producten bestaan uit reeds ontwikkelde reizen en tailormade opties. Het sales team verzorgt de opvolging met de consument en stelt offertes samen. Door goede samenwerking met het productteam en marketing en daarbij sales en service zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen stuurt de Sales Manager op optimale sales conversie. Directe online boekingen staan ook op de product roadmap als aanvullend verkoopkanaal.

De Sales Manager is ervaren op het gebied van procesoptimalisatie en voert LEAN verder in. Zowel in de samenwerking met het productteam als in het eigen team zorgt zij/hij voor efficiënte processen, duidelijke rollen en verantwoordelijkheden en heldere communicatie. De Sales Manager is ondernemend en zoekt nieuwe groeikansen door het uitzetten van kleinschalige experimenten volgens de Agile methode.

Als Sales Manager bouw je aan een team met een sterke cultuur van eigenaarschap en continu leren en verbeteren. De Sales Manager vervult een voorbeeldfunctie en voelt zich thuis in een dynamische scale-up omgeving waar prestatie belangrijk is maar waar ook successen met elkaar gevierd worden. Daarnaast heeft zij/hij het stimuleren van de professionele ontwikkeling van het team en het benutten van ieders volledige potentieel hoog op de agenda.

Bij Voja is de visie dat teamleden vrijheid nodig hebben om te excelleren, in plaats van controle. Daarom is deze functie uitermate geschikt voor een zelfstarter: iemand die persoonlijk leiderschap toont, zelfstandig werkt én kan doorpakken. Eigenaarschap en drive zijn belangrijke eigenschappen om van deze rol een succes te maken. ■



Interesse? Voja Travel werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijsmillaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Sales Manager krijgt veel vrijheid om de leiding te nemen zowel op het vlak van commercie als ook op het vlak van procesmanagement. Je vervult een belangrijke spilfunctie tussen product en markt. We groeien hard en deze rol is echt een sleutelrol binnen onze organisatie waar het gebeurt.”

Joshua van Eindhoven, Managing Director en Founder