



SALES & EVENTS MANAGER | CREATIVE VALLEY

CREATIVE VALLEY: THE WAY WE WORK TODAY

Creative Valley is de flexibele, high-end kantooromgeving met vooruitstrevende losse werkplekken, serviced offices en vergaderconcepten. We bieden zelfstandigen, boutique bedrijven en creatieve corporates altijd een passende werkplek oplossing. Er is keuze uit vaste werkplekken, studio's of private lofts.

Creative Valley veranderde de manier waarop we werken al in 2010 met de opening van Creative Valley Papendorp. In maart 2019 openen wij middenin het bruisende stationsgebied van Utrecht onze tweede vestiging: Creative Valley Utrecht CS. Pal aan het nieuwe Stationsplein creëren we 8.500m² aan hoogwaardige werkplekken, studio's, private lofts en onze meeting- en event locatie Collectiv. Op het dak komen 14 stadsappartementen die als short stay verblijf worden verhuurd.

CREATIVE VALLEY COLLECTIV

Onderdeel van Creative Valley Utrecht CS is onze nieuwe, creatieve en innovatieve meeting- en eventlocatie Collectiv. Creative Valley Collectiv is een serie van 7 unieke, multifunctionele meeting- en event-ruimtes waarin je samen werkt, samen ideeën en ervaringen uitwisselt en samen resultaat boekt. Bij Creative Valley Collectiv vind je de perfecte ruimte(s) voor iedere bijeenkomst, wat het doel ervan ook is. Van auditorium tot classroom, van scrum rooms tot boardroom en van break-out ruimtes tot onze zeer exclusieve private meeting room The Pavillion. Collectiv is kleinschalig, warm, persoonlijk en behoort in service, uitstraling en faciliteiten tot de top van de markt.

GEZOCHT: SALES & EVENTS MANAGER

Ten behoeve van de opzet en exploitatie van Creative Valley en Creative Valley Collectiv zoeken we een Sales & Events Manager. Een veelzijdige en veeleisende functie met veel verantwoordelijkheden maar ook met alle vrijheid om de volgende kerntaken vorm te geven:

Sales & operations Creative Valley Collectiv: je bent commercieel verantwoordelijk voor Creative Valley Collectiv. Je bent het gezicht van Collectiv naar de markt, bouwt en onderhoudt het netwerk en converteert leads naar langdurige klantrelaties. Je zorgt voor persoonlijke offertes en contracten, plant samen met het team alles wat nodig is voor de meetings & events, je stuurt en controleert de

administratie en wordt gewaardeerd om je opvolging en aftersales contacten. Je bouwt en onderhoudt het sales- boeking- en CRM systeem en zorgt voor een haarscherp overzicht van de operationele business, de leads & klanten en de commerciële prestaties en planningen. Je onderhoudt de website en de social media kanalen en organiseert en begeleidt alle marketing gerelateerde activiteiten die nodig zijn om Collectiv een onderscheidende plek in de markt te geven.

Je bent samen met de Hospitality manager verantwoordelijk voor de dagelijkse operatie van Creative Valley Collectiv. Je werkt intensief samen met en rapporteert aan de operationele directie van de groep. Je lost commerciële en organisatorische issues op en zorgt voor de ultieme gastbeleving, kwaliteit en creativiteit.

PROFIEL SALES & EVENTS MANAGER

De Sales & Events manager is de spil van Collectiv en zorgt er voor dat alles tot in de puntjes wordt geregeld. Je bent op en top commercieel en gaat voor duurzame relaties. Je hebt veel sales taken en bent hands-on in het zelf oppakken en oplossen van alle voorkomende zaken. Je bent met recht een bouwer en excelleert in neerzetten van wat er nog niet is. Je identificeert steeds nieuwe kansen en bent in staat om die concreet te vertalen naar plannen en acties.

Je komt in dienst van Ad Astra Services; een service vennootschap met als primaire focus de exploitatie van Creative Valley. Ad Astra is een dynamische en commerciële omgeving met leuke collega's in een informele sfeer. Je krijgt veel verantwoordelijkheid en er is veel ruimte om jezelf te ontwikkelen. Onze organisatie is klein, flexibel en wendbaar. We vragen daarom een grote betrokkenheid en een pro-actieve houding. We geven je een grote vrijheid om je taken naar eigen inzicht in te vullen.

Voor deze functie hebben we het volgende profiel opgesteld. De Sales & Events Manager:

- is extreem pro-actief, zelf motiverend en sterk georganiseerd.
- is gepassioneerd in sales en is vastberaden targets te halen.
- is informeel professioneel
- is top netwerker en is een echte 'verbinder'.
- is flexibel, een sterke time manager en heeft geen 9-5 mentaliteit.
- is een onafhankelijk denker en combineert dit met pragmatisch doen.
- is vasthoudend, kan goed overtuigen en motiveren.
- Is dealgericht en ziet kansen.
- Is assertief en tegelijkertijd servicegericht; we zijn er voor onze gasten!
- is analytisch en heeft goed probleemoplossend vermogen.
- kan goed overzicht houden en kan prioriteiten stellen.
- kan goed plannen en is een organisatietalent.

- is accuraat, heeft oog voor detail en focus op kwaliteit.
- heeft minimaal 5 jaar relevante werkervaring in soortgelijke functies.
- heeft een afgeronde HBO opleiding, bij voorkeur Hogere Hotelschool.
- heeft bewezen organisatorische en management vaardigheden.
- heeft bij voorkeur ervaring met de Utrechtse vergadermarkt.