

SALES MANAGER

The Hague Marriott | Den Haag
Salaris: € 3.200 - € 3.500 br/mnd

Introductie

Voor The Hague Marriott, het grootste conferentiehotel van Den Haag met 306 kamers en een uitgebreid MICE-aanbod, zoekt een **commerciële sales hunter** die met energie, lef en creativiteit nieuwe business binnenhaalt.

Wij zoeken naar een **daadwerkelijke lead generator**: iemand die dagelijks nieuwe deuren opent, actief de markt op gaat en structureel nieuwe omzet realiseert binnen zowel Rooms als Meetings & Events.

Als onderdeel van de Marriott International-familie bouw je voort op een solide basis van global accounts en loyale guests, maar je onderscheidt je vooral door je vermogen om **zelfstandig nieuwe markten te betreden, nieuwe klanten te scoren en groei te versnellen**.

Wat ga je doen?

Jouw belangrijkste missie: **maximale omzetgroei realiseren door het actief werven van nieuwe klanten en kansen** in zakelijke segmenten: corporate groepen, MICE en internationale business.

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden:

1. Pure sales & lead generation

- Proactief nieuwe prospects benaderen: bellen, bezoeken, netwerken, events, beurzen.
- Dagelijks genereren van nieuwe leads en het zelfstandig converteren daarvan naar business (koude acquisitie).
- Actieve targeting van de zakelijke markt, travel trade, MICE-partners, DMC's en PCO's.

2. Strategische business development

- Trends signaleren, nieuwe kansen identificeren en onze positie in de markt vergroten.
- Salescampagnes initiëren en opvolgen om hoge conversie te realiseren.
- In samenwerking met Revenue Management sparren over marktprijzen, kansen en segmenten.

3. Partnerships & relaties

- Sterke samenwerkingen onderhouden met MICE-distributiekkanalen en zakelijke partners.
- Representatief aanwezig zijn binnen relevante zakelijke netwerken en brancheassociaties (lokaal, regionaal en landelijk).
- Organiseren en hosten van Marriott-client events en hospitality-activiteiten.

4. Samenwerking & interne impact

- Intensief samenwerken met het Conference & Events Team om leads te converteren en repeat business te stimuleren.
 - Samenwerken met de Sales Manager binnen het commerciële team en de Revenue Manager.
 - Rapporteren over commerciële voortgang richting de General Manager (The Hague Marriott) en de Area VP Strategy (YTL Hotels, owning company).
 - Actief bijdragen aan de jaarlijkse salesbudgetten, S&M plannen en maandrapportages.
-

Wie ben jij?

Een energieke commerciële professional die **houdt van scoren** en gedijt in een competitieve markt. Jij denkt strategisch, handelt proactief en straalt representativiteit uit.

Wij zoeken het volgende profiel:

- **2-4 jaar ervaring in hotel sales** (corporate, MICE of travel trade).
 - Een **zelfstartende hunter/lead generator** die graag op pad is en niet afwacht tot kansen voorbij komen.
 - Sterk netwerk binnen relevante zakelijke doelgroepen.
 - Uitstekende communicatieve vaardigheden en professionele uitstraling.
 - Vloeiend in Nederlands en Engels.
 - Bereid om een dynamische agenda te managen met regelmatige afspraken op locatie en netwerkactiviteiten.
-

Waarom The Hague Marriott?

- Grootste conferentiehotel van de stad: veel potentieel, veel speelruimte.
- Internationale werkomgeving met sterke brand power (Marriott International).
- Creatieve vrijheid én directe impact op commerciële groei.
- Een hecht en professioneel Sales Team dat zich inzet voor continu succes.
- Elektrische salesauto ter beschikking voor alle zakelijke trips.
- Laptop, smartphone.
- Bonusprogramma.