

Accountmanager Hotellerie

Over Revor Group?

Revor Group is één van de grotere spelers binnen de slaapindustrie van België, wij produceren kwalitatieve matrassen en boxsprings. Als lid van de Revorianenfamilie sta je in voor het realiseren van de verkoopsobjectieven binnen jouw regio.

Wat zijn jouw taken?

- **Bezoeken van hotels en B&B's:** Je introduceert ons exclusieve contractgamma bij hotels en B&B's in Vlaanderen.
- **Netwerk uitbouwen:** Je bouwt een sterk netwerk op binnen de hotellerie, zodat bij renovaties of openingen Revor Group als eerste in beeld komt.
- **Deelnemen aan netwerkevents en beurzen:** Je vertegenwoordigt Revor Group op evenementen zoals de Horeca Expo en andere relevante bijeenkomsten.
- **Beheer van klantenportefeuille:** Je onderhoudt en ontwikkelt relaties binnen je eigen klantenbestand.
- **Productpresentatie:** Je stelt nieuwe producten voor, legt ons productgamma uit en communiceert wijzigingen op een duidelijke en overtuigende manier.
- **Offertes en administratie:** Je stelt offertes op, verwerkt aanvragen en rapporteert wekelijks over je klantencontacten.
- **Proactieve prospectie:** Je neemt initiatief om nieuwe klanten te benaderen en ons marktaandeel te vergroten.

Jouw profiel

- **Communicatief vaardig:** Je gaat gemakkelijk in gesprek met (potentiële) klanten, en je voorziet hen van professioneel advies.
- **Resultaatgericht:** Je streeft naar concrete doelen en zoekt actief naar oplossingen als je obstakels tegenkomt.
- **Hospitality-ervaring:** Bij voorkeur heb je praktijkervaring in de hotelbranche (operationeel of managementniveau) of horeca.
- **Talenkennis:** Uitstekende beheersing van Nederlands, Frans en Engels, zowel mondeling als schriftelijk.
- **Digitale vaardigheden:** Je bent vertrouwd met MS Office en hebt bij voorkeur ervaring met Power BI.
- **Zelfstandig en proactief:** Je kunt zelfstandig werken, neemt initiatief en toont ondernemerschap.
- **Flexibiliteit en mobiliteit:** Je ziet het als een kans om onderweg te zijn, verschillende locaties te bezoeken en nieuwe klanten te ontmoeten

Wat hebben we jou te bieden?

- Een boeiende, gevarieerde job in een dynamisch bedrijf met ruimte voor eigen inbreng.
- De kans om je talenten verder te ontplooien en mee te groeien met ons.
- Een aantrekkelijk salarispakket met extralegale voordelen (MC, groepsverzekering,...).

- Een cafetariaplan waarin je de ruimte krijgt om zelf je salarispakket in te vullen (multimedia, extra verlofdagen, fietslease, enz.)
- Voldoende flexibiliteit en 30 dagen vakantie per jaar!
- Kriebelt het al om aan de slag te gaan? Solliciteer dan nu en wie weet word jij de nieuwste ster in ons Salesteam!