

Junior Sales & Marketing Manager Robin (m/v)

'Ik ben zakelijk, commercieel en weet hoe ik mensen voor me win. Ik ben zelfverzekerd, maar zeker niet arrogant; daar ben ik zelfs wat allergisch voor. Alles wat ik doe, doe ik vol overgave. Ik ben open-minded en vind ontwikkeling - op persoonlijk en zakelijk vlak - erg belangrijk.' aldus Robin. *'Ik weet mijn gesprekspartners en collega's op hun gemak te stellen; ik verplaats mezelf graag in anderen. Ik ben een echt mensen-mens.'*

Robin eet, drinkt en ademt hospitality. *'Sterker nog, ik ken de branche op mijn duimpje, heb ervaring in de hotellerie op hoog niveau. Ik weet dan ook als geen ander wat er van me wordt verwacht. Ik ben commercieel, sterk in social media, ken de reserveringsystemen en ben sparringpartner voor de FO supervisor. Ik verlaat graag de gebaande paden om zo tot een verrassend resultaat te komen. Ik voel me comfortabel outside the box.'*

Onderscheidend zijn in de hotelbranche, is waar Robin naar streeft. Niets 'doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg'. *'Neon, glitter, vuurwerk; ik trek alles uit de kast. Ik ben een bruisende verschijning, kleurrijk en niet te missen. Ik benader alles met een bijna kinderlijke nieuwsgierigheid en dat werkt aanstekelijk.'*

Herken jij jezelf in Robin? Lees dan snel verder!

Als onze toekomstige Sales & Marketing Manager ga jij je in eerste instantie richten op het verder op de kaart zetten van het luxe boutique hotel WSHS en alle kansen en mogelijkheden te benutten die kunnen bijdragen aan het commerciële succes van het hotel. Daarnaast zal je regelmatig te maken hebben met het Museumcafé, Keck en LF Gouda, welke ook onder de overkoepelende organisatie - Gouda Gastvrij - vallen. Alle locaties zijn te vinden in de binnenstad, het oude centrum, van Gouda.

Dit verwachten we van jou:

- Je hebt een HHS diploma of een vergelijkbaar erkend diploma;
- Je bent een echte horecaprofessional met relevante werkervaring in een vergelijkbare omgeving;
- Je hebt een passie voor en affiniteit met luxe boutique hotels;
- Je bent super sociaal, nieuwsgierig en creatief, maar altijd met een perfectionistische en zakelijke insteek;
- Je bent van nature ondernemend en commercieel ingesteld;
- Jij weet een groot zakelijk netwerk om je heen te bouwen, bij voorkeur regionaal, maar zeker ook nationaal en jij weet jouw netwerk te overtuigen om zakelijke (feestelijke) events in Gouda te organiseren;
- Je bent een kei in marketing en bruist van de ideeën (groot en klein) om onze locaties (op)nieuw in de markt te zetten. Dit doe je deels zelf en een deel van de werkzaamheden verdeel je in overleg met de teamleader Banquet Sales onder de teamleden;
- Je hebt ervaringen met het inzetten van verschillende communicatiemiddelen zoals nieuwsbrieven, websites en social media;
- Stressvolle en lastige situaties ben je makkelijk de baas en een oplossing tover je binnen no-time tevoorschijn;
- Je vindt kwaliteit belangrijk, hebt een scherp oog voor detail en ze noemen je ook wel 'regelneef'. Met andere woorden, je hebt organisatietalent en gebruikt dat graag;
- Je werkt graag samen en weet met vele verschillende karakters om te gaan;

- Je spreekt vloeiend Nederlands en Engels. We zouden het helemaal fantastisch vinden als je ook nog Frans en/of Duits spreekt.

Dit ga jij doen:

- Je bent graag op pad om nieuwe klanten te vinden en aan ons te binden;
- Samen met de teamleader Events en de locatiemanagers werk je alle activiteiten rondom feestdagen en speciale events uit en communiceert deze naar de buitenwereld;
- Jij werkt samen met een divers team aan dat zich bezig houdt met front office werkzaamheden, reserveringen en sales & marketing en inspireert en motiveert ze.
- Je signaleert verbeterpunten, inefficiënties in werkmethoden Jij vindt het belangrijk dat de gasten willen blijven terugkomen, dat potentiële gasten kennis met ons komen maken en gooit daarvoor alles in de strijd. Netwerken gaat je goed af;
- Jij zorgt dat de kwaliteit van de presentatie, communicatie en representiviteit een dikke 10 of hoger verdient;
- Je stelt en analyseert (financiële) rapportages en begrotingen;
- En als laatste, maar gelijk ook het meest belangrijke, je zorgt voor bruikbare input met betrekking tot de volgende onderwerpen:
 - Optimaliseren van de kamerbezetting;
 - Het aannamebeleid;
 - De distributiekkanalen
 - De rates (yield management);
 - Optimaliseren van de omzet;
 - Vergoten van het marktaandeel (leisure en B2B);
 - Het strikt in de gaten houden van bewegingen in de markt en hier op in spelen.

Dit bieden wij je:

- WSHS maakt onderdeel uit van de waanzinnige hotelcollectie van Relais & Châteaux. Alle hotels en restaurants die bij Relais & Châteaux zijn aangesloten hebben twee dingen gemeen: ze leveren een uitstekende kwaliteit en een unieke service. Samen met ons, ga jij deze belofte ruimschoots waarmaken;
- Een unieke, verrassende, inspirerende werkomgeving waar verschillende facetten aan bod komen.
- Je stelt je eigen team met creatieve, commerciële supersterren samen;
- Een afwisselende, fulltime baan - 38 uur - met werkdagen van maandag t/m zondag;
- Flexibele werkdagen en werktijden;
- De mogelijkheid te werken aan je persoonlijke ontwikkeling d.m.v. trainingen, cursussen en coaching;
- Een gratis nachtje samen met je favoriete date - wie dan ook - gepamperd worden in WSHS. En ja, daar hoort ook een overheerlijk ontbijt bij.

Ga jij met ons dit sprookje aan? Stuur snel een e-mail met je motivatie en je cv met pasfoto naar info@wshs.nl en wie weet spreken we elkaar snel!