

vacature

Sales & Partnership Manager Indoor

locatie: Waalwijk | 36 - 40 uur

Functie

Voor IndoorDirect zijn we op zoek naar een ambitieuze en gedreven Sales & Partnership Manager. Ben jij onze nieuwe collega die gek is van korfbal, basketbal of volleybal en kun je niet wachten om onze partnerships naar het volgende niveau te brengen? Lees dan snel verder!

Indoordirect is onderdeel van Passa Sports. Passa Sports is het overkoepelende bedrijf waaronder verschillende labels vallen. Zo zijn onder andere TennisDirect, HockeyDirect en RunningDirect onderdeel van Passa Sports. Deze labels herken je misschien wel vanuit hun partnerships met bijvoorbeeld de Atletiek Unie, de KNLTB of de KNHB.

Passa Sports is een van de snelst groeiende eCommerce bedrijven in Europa. Dat maakt het enorm leuk om voor te werken. Geen dag is hetzelfde en iedereen wilt vooruit.

Werkzaamheden

Sales & Partnerships

- Het opstellen en door ontwikkelen van onze Partnership strategie.
- Verantwoordelijk voor de opvolging van Partnerships en de communicatie met hun leden.
- Het meedenken en opvolgen van Partnerships elementen die onderscheidend zijn ten opzichte van fysieke retail.

- Een efficiënte werkwijze implementeren voor alle betrokken collega's binnen de shopteams van Basketballdirect.com en Volleybalshop.nl (Category manager, Buyer, Marketeer, Content Creator, Content Shopmanager)

Sales (Offline)

- Aanspreekpunt voor alle mogelijke Partnerships
- Verantwoordelijk voor het aantrekken van nieuwe clubs (Partnerships)
- Verantwoordelijk voor het correct opvolgen van afspraken met nieuwe en bestaande clubs (Partnerships)

Profiel

Je bent natuurlijk een liefhebber van sport in de breedste zin van het woord en daarnaast heb je een gezonde passie voor én ervaring met een van onze indoorsporten. Je bent daarnaast ambitieus, commercieel en hebt een sterke persoonlijkheid. Je doet je uiterste best om nieuwe partnerships en samenwerkingen binnen te halen om zodoende je sales targets te realiseren. Daarnaast heb je oog voor detail en ben je dus in staat om de perfecte aftersales te bieden aan je partners.

In deze functie is de potentie oneindig aangezien wij meegroeien met het aantal partnerships wat jij afsluit. We verwachten daarnaast dat je initiatief durft te nemen (daar krijg je ook de vrijheid voor) en zelfstandig kan werken. Bovenal verwachten we een stortvloed aan drive en ideeën die je samen met het team van IndoorDirect vorm kan gaan geven.

Functie-eisen

- Een afgeronde MBO- opleiding in de commerciële richting
- Ambitieuze en zelfverzekerd karakter
- Fulltime beschikbaar en flexibel tijdens piek momenten in het seizoen
- Passie voor basketbal, korfbal of volleybal

Wij bieden jou

We kunnen je er gelukkig ook een heleboel mooie dingen ervoor teruggeven:

- Werkzaamheden met veel ruimte voor eigen initiatieven en ideeën
- Een kans om een enorm netwerk binnen de sportmarkt te vergaren
- Leuke collega's in een bedrijf wat om sport draait
- Goed salaris met doorgroei mogelijkheden
- Korting op meer dan 15.000 sportartikelen van al onze webshops

Interesse?

Scor een uitnodiging voor een gesprek door je motivatie en cv te sturen naar onze HR-Manager: Tessa.vanhelvert@passasports.com