



Functie: Manager - Direct Sales
Lokatie: Amsterdam (Centrum)
Bedrijf: Caribbean Travel Network N.V.

Functie Omschrijving:

Caribbean Travel Network N.V. opent een vestiging in Nederland met als doel om vanuit hier klanten (zowel b2c als b2b) uit diverse internationale markten te bedienen (o.a.. Benelux, Engeland, Duitsland, Scandinavie).

Via ons veel bezocht netwerk van websites ontvangen wij dagelijks vele telefoontjes en emails met verzoek om reserveringen en/of informatie. Als Manager – Direct Sales ben je verantwoordelijk voor verkoop via telefoon en email van onze reisproducten. Daarnaast ben je verantwoordelijk voor het runnen van de Nederlandse vestiging.

Als mede-oprichter van de Nederlandse vestiging zal je diverse toekomstige collega's aannemen en geef je leiding aan dit team van zo'n 3-5 sales agenten. Je motiveert, stimuleert, begeleidt en bent voor 'jouw mensen' altijd aanspreekbaar.

Naast leidinggeven en organiseren werk je natuurlijk gewoon mee met je collega's. Je adviseert klanten bij het samenstellen en boeken van vakanties en vliegtickets. Je onderhoudt zelfstandig contact met je collega's van het hoofdkantoor of direct met leveranciers. Je zorgt ervoor dat alles perfect geregeld is voor de klant zodat zij optimaal kunnen genieten van hun reis.

Je staat onder directe leiding van de CEO en overige leden van het management team, gevestigd in de Caribbean.

Functie Eisen:

- 3-5 jaar werkervaring in direct sales bij een (internet) reisorganisatie
- HBO opleiding of denkniveau
- CRS-ervaring (Amadeus) is een pré.
- Uit eerste hand bekend met bestemmingen in de Caribbean, Cuba
- Uitstekende communicatieve vaardigheden (mondeling en schriftelijk) in het Nederlands, Engels en/of Duits. Spaans is een pré.
- Woonachtig in de omgeving van Amsterdam
- Ambitieuus, enthousiast en gedreven.

**Bedrijfsprofiel:**

Caribbean Travel Network N.V. is een jonge, succesvolle, reisorganisatie met langdurige groeiplannen. Het team bestaat momenteel uit zo'n 35 medewerkers, verspreid over diverse kantoren in de Caribbean.

Samen leveren wij baanbrekend werk in allerlei aspecten van de regionale reisbranche. Zo willen we elke dag weer uitblinken in de prettige manier waarop we met onze klanten omgaan. Maar ook zijn we trots op onze marketing know-how en technologische achtergrond. En uiteraard...wij kennen de regio als geen ander, want we komen er zelf vandaan.

Al onze sales verlopen via ons netwerk van websites, tezamen het meest bezochte netwerk van websites voor de Caribbean. Onze klanten komen uit de hele wereld, met nadruk op de USA en Europa.

Arbeidsvoorwaarden:

- Marktconform salaris.
- Bonus regeling.
- Dynamische werkomgeving.
- Organisatie met ambitie en groei
- Ruimte voor eigen ideeën en ruime verantwoordelijkheden.
- Reizen naar Caribbean voor interne meetings

Heb je interesse en voldoe je aan bovenstaande eisen?

Stuur dan je een korte brief met CV vóór 1 September 2009 aan:
eddie@caribbeantravelnetwork.com

Kijk voor meer informatie op www.caribbeantravelnetwork.com