



Ajax is op zoek naar een Accountmanager Business Relations

AFC Ajax is de meest succesvolle voetbalclub van Nederland en heeft de ambitie om zowel in Nederland als in Europa tot de top van het professionele voetbal te behoren. Werken bij Ajax betekent werken in een dynamiek die hoort bij een organisatie die altijd vol in de schijnwerpers staat en waarbij elke week met beleving wordt toegeleefd naar de wedstrijd. Als grootste club van Nederland zullen we altijd voor het beste gaan.

Onze afdeling | De afdeling Business Relations is één van de onderdelen van de portefeuille Commerciële Zaken en bedient inmiddels ruim 900 zakelijke relaties/bedrijven die tijdens thuiswedstrijden de beschikking hebben over 4000 Business Seats op de hoofdtribune. De afdeling bestaat momenteel uit 9 personen en is groeiende, zowel qua aantal klanten, omzet als activiteiten en evenementen die voor de zakelijke relaties worden georganiseerd. Doelstelling van de afdeling is het verder binden en verbinden van de 900 zakelijke relaties door ze zowel dichter bij elkaar als dichter bij Ajax te brengen.

Wie zoeken wij? | Ter uitbreiding van het team zijn wij op zoek naar een enthousiaste, klantgerichte en gedreven Accountmanager. Je bent in de basis verantwoordelijk voor het genereren van inkomsten uit Business Seats en Skyboxen. Minstens zo belangrijk is het verzorgen, onderhouden en uitbreiden van de groep zakelijke relaties waar jij verantwoordelijk voor bent en het inspelen op hun specifieke wensen en behoeften.

.Wat ga je doen? |

- Je realiseert en optimaliseert inkomsten uit de verkoop van Business (Field) Seats, Skyboxen en andere zakelijke memberships
- Je genereert additionele inkomsten (losse verkoop, groepsontvangsten, merchandise etc.) door een zorgvuldige after sales en goed relatiebeheer
- Je signaleert en vertaalt klantspecifieke wensen (relatiebeheer, upselling en cross selling)
- Je verzorgt en onderhoudt een goede en regelmatige externe communicatie richting de relaties
- Je bent aanwezig bij business events voor onze zakelijke relaties
- Relatiebeheer en ontvangst op wedstrijddagen door zichtbaar en pro-actief aanwezig, benaderbaar en aanspreekbaar te zijn
- Je breidt het klantenbestand uit door het maken van afspraken met nog niet bestaande klanten op basis van mailings, belacties of uitnodigingen
- Je volgt contactmomenten met relaties of prospects actief op en signaleert sales-opportunity's
- Je bent aanwezig en vertegenwoordigt Ajax bij o.a. netwerkevenementen en borrels

Wie ben jij en wat neem jij mee? |

- Je bent goed in het initiëren van innovatieve zakelijke evenementen, handig in netwerken en je vindt het leuk om mensen te verbinden. Je bent sterk in de omgang op directieniveau maar praat net zo makkelijk met lokale ondernemers. Daarnaast zorg je voor een snelle en adequate opvolging van leads
- Je beschikt over een afgeronde HBO- of WO-opleiding, bij voorkeur waarin klanten centraal staan
- Je hebt minimaal 3 - 5 jaar sales-ervaring in een commerciële B2B omgeving
- Je beschikt over goede contacten en een sterk netwerk
- Je hebt ervaring met klantdifferentiatie, upselling en productontwikkeling
- Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel mondeling als schriftelijk en hebt een goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal
- Je hebt affiniteit met hoogwaardige Hospitality
- Je bent sterk klantgericht en hebt een dienstverlenende focus
- Je hebt affiniteit met voetbal en Ajax in het bijzonder

Wat hebben wij te bieden? |

Een unieke, fulltime baan in de Johan Cruijff ArenA! Werken in sportieve en inspirerende omgeving waar iedere dag anders is en een marktconform salaris met goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

Heb je interesse en voldoe je aan het gevraagde profiel, dan kun je reageren door jouw CV en motivatie te sturen naar werving@ajax.nl. Reageren kan tot 15 september aanstaande.