

Säljande projektledare Möten & Events

Avisita är bokningskonsulter inom logi, möten, kongress och evenemang. Våra kunder är företag, organisationer och evenemangsarrangörer i Norden, där vi arrangerar, projektleder och administrerar logi-, mötes- och eventuppdrag. Avisita grundades 1995, är idag 12 medarbetare och omsätter ca 80 miljoner SEK. Läs mer på www.avisita.com.

Till vår växande avdelning Möten & Event söker vi nu en säljande projektledare:

- Är du en utåtriktad och säljande person, med ett brinnande intresse för människor, nöjda kunder och att driva affärer?
- Har du flera års erfarenhet av att producera och projektleda möten, konferenser och events, i Sverige och utomlands men vill nu använda kunskapen i mera säljande sammanhang?
- Vill du vara med på en spännande utvecklingsresa tillsammans med Avisita?

ARBETSBESKRIVNING

Som säljande projektledare för Möten & Events är du den relationsskapande och kreativa bryggan mellan kunden och vår produktion på Avisita. Du jobbar med nykundsbearbetning likväl som bearbetning och underhåll av våra befintliga kunder. Eftersom du har lång erfarenhet av att själv producera och projektleda konferensresor utomlands, likväl som möten och events i Sverige, förstår du lätt kundens behov och kan tidigt i säljprocessen identifiera vad vi ska erbjuda. En stor fördel är om du har erfarenhet av flyg och övriga transporter, internationella leverantörskontakter och destinationskunskap.

Som projektledare arbetar du konsultativt mot dina uppdragsgivare och har det övergripande ansvaret för upplägg, tidplan, budget, rapportering och uppföljning. Du jobbar tillsammans med våra koordinatörer i mötes- och eventteamet, som sköter det löpande produktions- och bokningsarbetet.

Dina huvudsakliga arbetsuppgifter innebär:

- Bearbetning av nya och befintliga kundkontakter i syfte att ta in affärer och bygga långsiktiga relationer
- Framtagning av koncept och idéer utifrån kundens behov och önskemål
- Avtals- och offerthantering
- Ansvara för pågående projekt och säkerställa att de uppfyller kundens förväntningar

VEM ÄR DU?

Vi söker dig som är en van projektledare, producent eller säljare med stort driv och kundfokus. Du gillar att nätverka, ha kontakt med människor, både via telefon och fysiska möten och har med fördel ett eget stort kontaktnät. Du är en energifull person med högt driv och en van problemlösare som gillar att jobba med långsiktiga relationer. Vi ser gärna att du har höga ambitioner kring tjänsten och vill växa tillsammans med oss.

Du bör ha jobbat på eventbolag, resebyrå, PCO, bokningsbolag eller liknande med liknande uppgifter tidigare. Du bör ha stor destinations- och resekunskap.

Du har mycket goda kunskaper i Officepaketet, specifikt Excel. Kunskaper i systemen Trippus och Qondor är meriterande.

Du är givetvis en god kommunikatör i tal och skrift, både på svenska och engelska och vet hur du presenterar attraktiva och säljande arrangemang för dina kunder.

VI ERBJUDER

Hos oss får du möjlighet att arbeta i ett framåtlutat och nytänkande bolag där energi och engagemang blandas med mycket glädje och humor.

Tjänsten är på 100 %, främst kontorstid, men vid genomföranden jobbar du även ute på plats. Månadslön. Tillträde snarast eller efter överenskommelse. Resor i tjänsten ingår. Körkort är ett krav. Tjänsten är placerad på vårt kontor i Kållerød

ANSÖKAN/KONTAKT

Sänd ditt CV med personligt brev och referenser till Karolina Flink Berndtsson på karolina.flink@avisita.com. Märk ansökan "Säljande projektledare". Sista ansökningsdag är 2020-01-15.

Rekryteringsprocessen pågår löpande under ansökningstiden. Kontakt från rekryteringsföretag eller liknande undanbedes.