



Job Title: **SALES MANAGER – SIBLU NUNSPEET**
Job ID: S302
Company: Siblu Familieparks / Siblu Nederland BV
Location: Nunspeet
Industry: Exploitatie van vakantieparken (Recreatie / Leisure)
Job Type: Fulltime, 38 uur per week

Ondernemende Sales Manager die zijn eigen commerciële speelveld wil runnen

Voor het recent geopende vakantiepark van Siblu in Nunspeet zoeken wij een Sales Manager die zich thuis voelt in een zelfstandige, resultaatgerichte rol. Iemand die zijn eigen afdeling bouwt, team aanstuurt, lokaal zichtbaar is en met overtuiging het verschil maakt op de verkoopvloer én in de relatie met vaste gasten.

Je bent verantwoordelijk voor de verkoop van nieuwe en gebruikte mobile homes op het park en werkt actief aan het versterken van de zichtbaarheid, merkbeleving en verkoopprestaties in jouw regio. Dit is een hands-on sales management functie in een dynamisch en commercieel sterk concept.

Jouw impact:

Als Sales Manager leid je het commerciële proces op het park en stuur je in eerste instantie één verkoopadviseur aan. Je rapporteert aan de General Manager van het park en werkt nauw samen met het centrale salesteam van Siblu. Je hebt de ruimte om lokaal te ondernemen, maar werkt binnen een uitgewerkte methodiek en gestructureerd verkoopproces.

Wat je onder andere gaat doen:

- Realiseren van het jaarlijkse verkooptarget
- Leidinggeven aan 1-2 verkoopadviseurs en coachen op output en klantbeleving
- Organiseren van lokale marketingactiviteiten, open dagen, events en beurzen
- Wekelijks opvolgen van leads, afspraken, part-exchanges en SIV's
- Actief beheren van klantrelaties en up/cross-sellmogelijkheden bij huidige eigenaren
- Zorgen voor een verzorgde en verkoopklare presentatie op de salesground
- CRM (PipeDrive) en rapportagestructuur strak bijhouden (Tempo, Salesdash, etc.)



Wat maakt jou geschikt?

- Commercieel eindverantwoordelijke met ervaring in directe verkoop van kapitaalgoederen
 - (bijv. automotive, recreatie of vastgoed)
- Je bent energiek, ondernemend en weet doelen te halen met beperkte middelen
- Je hebt gevoel voor klantenbinding, gastvrijheid én verkooppsychologie
- Je bent sterk in plannen, delegeren en gestructureerd werken
- Ervaring met CRM-systemen (PipeDrive is een pré)
- Je spreekt vloeiend Nederlands, redelijke beheersing van het Engels, Duits is een pré
- Flexibel inzetbaar, ook in het weekend of tijdens vakantiedrukke

Wat deze functie bijzonder maakt

Deze rol combineert het beste van twee werelden: lokaal ondernemerschap én werken binnen een sterk concept. Je krijgt de ruimte om creatief en commercieel te opereren, in een branche die draait om recreatie, beleving en klanttevredenheid.

Daarnaast werk je in een compact, betrokken team op het park, met professionele ondersteuning vanuit het hoofdkantoor en het centrale salesteam. Je bouwt niet alleen aan je omzet – je bouwt aan de plek waar mensen hun vrije tijd gaan doorbrengen.

Wat je kunt verwachten

- Volledige verantwoordelijkheid voor het commerciële resultaat op het park
- Een sterk beloningsmodel: basissalaris + heldere bonusstructuur
- Aansturing van een klein en flexibel team met groeipotentieel
- Mogelijkheid om écht lokaal impact te maken – zichtbaar en voelbaar

Reageren?

Deze procedure wordt exclusief begeleid door Sterling & Holmes. Interesse? Stuur DIRECT je cv naar:

Stefan van der Valk

Sterling & Holmes executive search

✉ s.vandervalk@sterlingholmes.com

Reageer DIRECT, mét cv – Exclusief via Sterling & Holmes