



Job Title: **Commercial Director (Mobile Home Sales)**
Job ID: S307
Company: Siblu Familieparken
Location: Rotterdam (Netherlands)
Industry: Recreatie / Leisure
Job Type: Full-time, 38 uur per week

Als Commercial Director bij Siblu Familieparken bouw je mee aan een internationale leisure-organisatie in volle groei. Vanuit het Rotterdamse hoofdkantoor ben je verantwoordelijk voor de doorvertaling en uitvoering van de Siblu Group commerciële strategie in Nederland, met als kern de verkoop van vakantiechalets (Mobile Homes). Je draagt bij aan zowel de uitbreiding van parken als het realiseren van sterke commerciële resultaten.

Rol & positionering

Je bent lid van het Nederlandse managementteam en geeft richting aan de commerciële koers. Daarbij werk je intensief samen met General Managers en Sales Managers op de parken, waarbij je hun commerciële activiteiten ondersteunt, coördineert en versterkt.

Je draagt de volledige commerciële verantwoordelijkheid voor de verkoop van vakantiechalets (Mobile Homes) aan particuliere kopers. Je geeft leiding aan digital marketing en sales support en werkt daarbij nauw samen met externe bureaus en ondersteuners om campagnes, leadgeneratie en CRM optimaal in te zetten. Daarnaast onderhoud je regelmatige afstemming met je commerciële counterparts in andere landen en vertaal je de commerciële strategie naar concrete plannen en forecasts, zodat resultaten meetbaar en transparant zijn

Taken & verantwoordelijkheden

- Doorvertaling en uitvoering van de Siblu Group commerciële strategie in Nederland
- Inspirerend richting geven aan commerciële teams op de parken
- Verantwoordelijk voor de verkoopresultaten van vakantiechalets (Mobile Homes)
- Opzetten en uitvoeren van leadgeneratie en marketingcampagnes
- Aansturen van digital marketing en samenwerking met externe bureaus
- Sturen op volumes, conversies, klanttevredenheid en marge
- Verantwoordelijk voor de verkoopresultaten van vakantiechalets (Mobile Homes)
- Borgen van after sales en verbeteren van processen
- Daarnaast draag je bij aan prijsstrategie en productpositionering in afstemming met Siblu Group.
- Bijdragen aan procesoptimalisatie en digitalisering (o.a. CRM, data management)

**Profiel**

- Senior commerciële ervaring in een SME met kapitaalgoederen, recreatie of leisure
- Vermogen om strategisch beleid te combineren met hands-on executie
- Coachend en inspirerend leiderschap, gericht op samenwerking en draagvlak
- Affiniteit met digital marketing, CRM en verandermanagement
- Ondernemend, pragmatisch en resultaatgericht
- Voorkeur voor korte lijnen en een nuchtere, niet-hiërarchische manier van werken
- Strategisch inzicht én pragmatische keuzes in de uitvoering
- In staat om slim en effectief met budgetten en resources om te gaan
- Sterk in onderhandelen en het bouwen van duurzame klantrelaties.

Wat deze functie bijzonder maakt

Een commerciële MT-positie waarin strategie, executie en samenwerking samenkomen. Je werkt in een platte, ondernemende organisatie met internationale ambities en draagt direct bij aan zowel de groei van Siblu's parken als de verbetering van commerciële resultaten. Bovendien werk je in een sector die volledig draait om vrije tijd en beleving, een plek waar mensen hun eigen vakantiewoning vinden en blijvende herinneringen creëren.

Over Siblu

Siblu is een internationale exploitant van vakantie- en familieparken met een sterk groeiende aanwezigheid in Nederland. Vanuit het hoofdkantoor in Rotterdam wordt samengewerkt met parken in Nederland en Duitsland. Het bedrijf combineert de slagkracht van een internationale organisatie met de ondernemende sfeer van compacte, betrokken teams.

Reageren

Deze procedure wordt exclusief uitgevoerd door Sterling & Holmes. Interesse? Stuur je reactie naar:

Stefan van der Valk

Sterling & Holmes – Executive Search

✉ s.vandervalk@sterlingholmes.com