

Art of People – Sales & Event Coördinator

Waar kom je terecht?

Publiek Authentiek (regio Gent) Wie deze eventlocatie binnenkomt, voelt het meteen: de ontvangstruimte, de tuin, de zaal, de rust. Een plek waar mensen zich thuis voelen. Met een accommodatie en aankleding voor uiteenlopende business events en particuliere vieringen, bouwen ze aan momenten die mensen zich blijven herinneren. Elk evenement stellen ze op maat samen. Precies zoals de klant het wil.

“Ons bedrijfsevent bij Publiek Authentiek zat tot in de puntjes verzorgd. Je merkt meteen dat de organisatie in goede handen is. De communicatie vooraf verliep vlot, de faciliteiten tijdens het event waren perfect en de catering was meer dan goed geregeld. Wie op zoek is naar een locatie met authenticiteit en professionele service, zit bij Publiek Authentiek absoluut goed.” — klant, bedrijfsevent

“We hebben hier ons huwelijk gevierd en het was fantastisch. Van het eerste contact tot de dag zelf was het team van Publiek Authentiek zeer bereikbaar en ontzettend vriendelijk. Ze zijn professioneel en helpen je mee je ideeën uitwerken. De locatie zelf is prachtig afgewerkt en de akoestiek is uitstekend. Ook de tuin is heel ruim en mooi, perfect voor een receptie of ceremonie.” — klant, huwelijk

Publiek Authentiek groeit en breidt graag haar team uit met een Sales & Event Coördinator.

Als Sales & Eventcoördinator ben jij het gezicht voor elke klant: vanaf het allereerste telefoontje tot de dank-je-wel-mail na afloop. Je luistert, denkt mee en creëert samen met de klant het evenement dat echt bij hem past. Je gaat er bovendien zelf actief opuit: je prospecteert, legt nieuwe contacten, verspreidt mee de filosofie van Publiek Authentiek en bouwt zo mee aan een groeiende klantenportefeuille. Ook als de samenwerking opstart, blijf jij de spil: jij brieft het eventteam, stemt af met leveranciers en zorgt dat de dag zelf vlot verloopt.

Jouw plek in het team

Je rapporteert rechtstreeks aan de algemeen manager. Je werkt nauw samen met het operationele eventteam (o.a. zaalverantwoordelijke, barpersoneel, kelners) en geeft hen functioneel richting bij de voorbereiding en uitvoering van elk event: briefing, timing, bijzondere klantenwensen. Daarnaast onderhoud je het contact met externe partners zoals cateraars en andere leveranciers.

Wat doe je concreet?

Sales

- Inkomende aanvragen (telefoon, mail, website) tijdig en professioneel behandelen en het evenement mee vormgeven met de klant;
- Offertes opstellen en opvolgen: sommige liggen grotendeels vast, andere vragen een conceptueel gesprek en dus meer tijd;
- Locatiebezoeken geven aan potentiële klanten, vaak 's avonds of in het weekend;
- Prospecteren en netwerken, meebouwen aan het commerciële aanbod (arrangementen, pakketten,...), prijszettingen helpen bepalen en vinger aan de pols houden in de markt.

Eventcoördinatie & -uitvoering

- Events plannen en coördineren, van het eerste contact tot en met de dag zelf: zaalopstelling, catering, techniek, timing
- Het eventteam brieven vóór elk event en functioneel aansturen
- Aanwezig of bereikbaar zijn tijdens events om de goede uitvoering te bewaken
- Mee instaan voor de praktische opbouw van een event (zaalinrichting, meubilair)

Klantrelaties & opvolging

- Eerste aanspreekpunt voor de klant, van eerste contact tot service na het event
- Klanttevredenheid opvolgen na afloop
- Een klantenbestand onderhouden en langetermijnrelaties opbouwen
- Klachten professioneel en oplossingsgericht opvolgen

Administratie & rapportering

- Boekingsagenda en zaalbeheer bijhouden
- Periodiek rapporteren aan de algemeen manager over resultaten
- Mee toezien op verbruik en voorraad, in samenspraak met het eventteam

Welke competenties breng je mee?

- Je hebt minstens 3 jaar ervaring in horeca of events en weet dus perfect wat beleving voor een klant betekent.
- Je bent flexibel: avond- en weekendwerk zie je als deel van het ritme van deze job
- Je bent warm en gastvrij, maar kan ook je grenzen aangeven en op je strepen staan wanneer nodig
- Je denkt graag actief mee met de klant en helpt ideeën vormgeven
- Je bent organisatorisch sterk en houdt overzicht
- Je schrikt niet terug van fysiek meewerken: een event opbouwen hoort er soms bij
- Je communiceert helder met je team
- Ervaring met CRM/offertesoftware is een plus; we werken met een systeem dat een groot deel van de offerte automatisch invult op basis van de basisgegevens

Wat ontvang je nog meer ?

- Een marktconform salarispakket, aangevuld met een bedrijfswagen (ook voor privégebruik)
- Een functie met veel eigen inbreng: jij bepaalt mee hoe het commerciële verhaal van Publiek Authentiek verder groeit
- Een warme, kleinschalige werkomgeving met korte communicatielijnen
- Een ondernemende plek waar jouw professionele ontwikkeling centraal staat

Voel je de drive om hier deel van uit te maken?

Laten we kennismaken en neem contact op met Karolien Gallant :

karolien@artofpeople.be of via 0474 57 18 74.

