



# Kasteel Duivenvoorde

Duivenvoorde is een uniek ensemble van kasteel, park en landgoed en ademt een oase van rust uit in de drukke Randstad. Gelegen op de grens van Voorschoten, Wassenaar en Leidschendam leidt een lange oprijlaan u door het 19<sup>de</sup>-eeuwse Engelse landschapspark op het ruim 250 hectare grote landgoed. Het kasteel is omgeven door een majestueuze vijver en geeft uitzicht over weidse landerijen. De natuur geeft het kasteel in ieder seizoen een ander prachtig en betoverend aanzien.

Duivenvoorde is één van de oudste kastelen van Zuid-Holland. De geschiedenis van het kasteel gaat terug naar 1226, waar 'Duvenvoirt' al in een akte wordt genoemd. Door de eeuwen heen is Duivenvoorde verbouwd van een robuuste verdedigingstoren tot een behaaglijk landhuis. De historische interieurs ademen nog steeds een bewoonde en authentieke sfeer.

Tijdens het museumseizoen (april t/m oktober) zijn 14 vertrekken voor het publiek opengesteld, 4 vertrekken zijn voor zakelijke en leisure verhuur het gehele jaar geopend. Het kasteel is door de historische ambiance en de prachtige ligging een uitstekende keuze voor exclusieve zakelijke bijeenkomsten en particuliere (zoals o.a. huwelijken) feestelijkheden.

## Functieprofiel Medewerk(st)er Reserveringen & Sales (minimaal 20 uur per week)

De medewerk(st)er Reserveringen & Sales is onder andere mede verantwoordelijk voor het realiseren van een zo optimaal mogelijke bezetting op Kasteel Duivenvoorde tegen de geldende tarieven. Het zo duidelijk en snel mogelijk verwerken van aanvragen, is één van de hoofdtaken van de functie.

De medewerk(st)er Reserveringen & Sales behandelt reserveringsaanvragen op het gebied van zakelijke & leisure groepsreserveringen. Dit betreft zowel de reserveringen van zalen op het kasteel, communicatie met de geselecteerde cateraars en alles wat er verder bij komt kijken.

Daarnaast voert de medewerk(st)er detailbesprekingen dan wel geeft een rondleiding aan (potentiële) klanten & bruidsparen die een boeking hebben en/of willen maken.

Tevens communiceert de medewerk(st)er een aantal keer per jaar met potentiële klanten (nog te ontwikkelen klantenbestand) van Kasteel Duivenvoorde middels zelf geïnitieerde commerciële (acquisitie) acties.

### Doel van de functie

De medewerk(st)er Reserveringen & Sales is mede verantwoordelijk voor het realiseren en het behalen van de gestelde verkoop- en omzetdoelstellingen.

### Plaats in de organisatie

Je maakt deel uit van het vaste team van Kasteel Duivenvoorde en je rapporteert rechtstreeks aan de Kasteelbeheerder.

Naast locatieverhuur is Duivenvoorde ook een museum. Dit vraagt veel aandacht voor goede onderlinge afstemming en communicatie intern en naar de verschillende doelgroepen.



### Hoofdtaken Reserveringen

- Het aannemen van telefonische en internet reserveringen.
- Het beantwoorden van aanvragen en vragen per e-mail.
- Draagt zorg voor informatie, opstellen van offertes, bevestigingen betreffende de zakelijke bijeenkomsten en huwelijken.
- Plaatsen van opties en wijzigingen in boekingen vast leggen in bestaande systemen.
- Voeren van onderhandelingen met klanten.
- Tijdig contact opnemen met uitstaande optanten om opties definitief te maken.
- Het controleren van aangenomen boekingen door derden en waar nodig aanvullen, corrigeren en/of aanpassen.
- Het voeren van administratie verder voortkomend uit de diverse werkzaamheden.
- Factuurgegevens verschaffen aan de afdeling Activiteiten.
- Het voeren van after sales gesprekken met de klant.
- Het verwerken van omzetcijfers in de maandoverzichten en rapporteren aan directie.

### Taken Sales & Marketing

- Actief benaderen van (potentiële) klanten op de zakelijke markt op regionaal niveau.
- Relatiebeheer bij bestaande klanten en via het netwerk van bestaande klanten nieuwe leads verzamelen. Het ontwikkelen van een klanten- / relatiebestand.
- Blijven optimaliseren van de vindbaarheid op de zakelijke & huwelijksmarkt middels de diverse website vermeldingen, inclusief eigen website.
- Het bewaken van de voortgang van de afgesproken en/of lopende acties.
- In samenwerking en in overleg met de geselecteerde cateraars commerciële acties ontwikkelen en (mede) uitvoeren.
- Het initiëren, coördineren, uitvoeren en analyseren van te ontwikkelen salesacties.
- Het opstellen van een salesactieplan (jaarplanning) en het toezien op de voortgang en behaalde resultaten.

### Opleiding & Kennis

- Een afgeronde MHS/HHS opleiding of een andere gerelateerde MBO/HBO opleiding.
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.
- Relevante ervaring in een soortgelijke functie, waarvan ervaring op een reserveringsafdeling gewenst is.

### Competenties & Vaardigheden

<b>Commercieel gedreven</b>	Je weet een potentiële klant / bruidspaar snel voor je te winnen en op een prettige en gastgerichte wijze te overtuigen van de meerwaarde van Kasteel Duivenvoorde. Daarnaast weet je de aanvragen op een vakkundige manier om te zetten tot boekingen.
<b>Accuraat</b>	Je werkt precies, nauwkeurig en je controleert je werk waardoor je weinig fouten maakt.
<b>Analytisch</b>	Je overziet snel welke informatie relevant is om problemen op te lossen en je weet hoofd van bijzaken te (onder)scheiden. Je ziet snel crossverbanden.
<b>Ondernemerschap</b>	Signaleren van business mogelijkheden, deze zelf actief beïnvloeden en daarbij verantwoorde besluiten durven te nemen.
<b>Communicatief</b>	Je bent in staat om je duidelijk uit te drukken waardoor de essentie bij anderen wordt begrepen. Je weet makkelijk contacten te leggen en te onderhouden.
<b>Opbouwen relaties</b>	In staat om op alle niveau met mensen een relatie op te bouwen en te onderhouden, stelt anderen op hun gemak, bevordert harmonie en consensus door diplomatiek optreden bij eventuele onenigheid en potentiële conflicten.
<b>Klantgericht</b>	Je spant je maximaal in om tegemoet te komen aan de wensen en eisen van de klant. Je wilt weten wat je klant belangrijk vindt en je spant je in om dat te weten te komen. Je informeert de klant over manieren waarop het oorspronkelijke idee van de klant kan worden verbeterd.
<b>Creatief</b>	Je hebt een verfrissende kijk en komt met verrassende mogelijkheden en oplossingen. Je denkt buiten bestaande kaders en ziet snel oplossingen in complexe situaties of problemen.