

Vacature: Manager Verkoop / Teamlead bij Travel Inventive

Jouw ideeën, hun reis, laat samen leren verder reiken dan het klaslokaal.

Bij Travel Inventive geloven we dat leren pas echt blijft hangen als je het kunt ervaren. Al ruim 27 jaar organiseren we buitenlandse schoolreizen op maat voor het voortgezet en hoger onderwijs. Van bruisende steden tot avonturen in de natuur. We bedenken, plannen en begeleiden reizen die lessen tot leven brengen en leerlingen laten groeien. Onze missie? Leerlingen een ervaring geven die ze hun leven lang bijblijven.

Ons team bestaat uit nieuwsgierige ontdekkers: energiek, leergierig en altijd onderweg naar nieuwe mogelijkheden. We groeien en zoeken een manager! Een manager die kansen ziet, deals sluit en ons verkoopteam naar een hoger niveau tilt. Een manager die het commerciële brein is achter onze reizen én de motor van het team, nieuwe leads aanjaagt en bouwt aan sterke relaties met scholen. Daarbij inspireert hij/zij het team met een fijne energie en visie.

Spreekt jou dit aan? Lees dan verder!

Jouw rol

- Je ontwikkelt en bewaakt de commerciële strategie van Travel Inventive.
- Je stuurt het verkoopteam aan, coacht en motiveert collega's om het beste uit zichzelf te halen.
- Je onderhoudt relaties met scholen en onderwijsinstellingen en bouwt actief aan nieuwe samenwerkingen.
- Je vertaalt kansen en klantdata naar concrete acties voor groei.
- Je onderhandelt met klanten en partners en bewaakt kwaliteit en marge.
- Je werkt nauw samen met onze reisspecialisten en internationale partners om elk programma tot in detail te laten kloppen.

Wat jij meebrengt

- Een sterke commerciële drive en ervaring met het aansturen van een team.
- Strategisch inzicht, gecombineerd met een praktische aanpak.
- Humor, energie en het lef om nieuwe paden te verkennen.
- Affiniteit met onderwijs of reizen, of allebei.

Je kennis & ervaring

- HBO/WO-niveau.
- Minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële functie.
- Ervaring met leidinggeven aan een klein tot middelgroot team.
- Vaardigheid in onderhandelen, relatiemanagement en data-analyse.

Je kerncompetenties

- **Leiderschap & coaching:** je geeft richting en motiveert.
- **Resultaatgerichtheid:** je zet kansen om in succes.
- **Commerciële flair:** je overtuigt scholen en partners met enthousiasme en inhoud.
- **Strategisch denken:** je herkent trends en vertaalt ze naar plannen.

- **Communicatieve kracht:** je luistert scherp en presenteert met overtuiging.
- **Onderhandelingsvaardigheid:** je bouwt duurzame relaties.
- **Analytisch vermogen:** je vertaalt cijfers naar heldere keuzes.

Wat wij bieden

- Een zelfstandige rol met veel ruimte voor eigen ideeën.
- Een hecht team waar samenwerking belangrijker is dan hiërarchie.
- Een inspirerende werkplek waar elke dag draait om ontdekken.
- Hybride werken met Breda als uitvalsbasis.
- Marktconform salaris, bonusregeling en volop ontwikkelkansen.

Klaar om koers te zetten?

Word onze nieuwe **Manager Verkoop / Teamlead** en help duizenden leerlingen de wereld te ontdekken. Stuur je motivatie en CV naar Ellen Weijand e.weijand@travelinventive.nl of bel 076 522 30 57 of 06 38 24 05 38 voor meer informatie.