

Sales & Event Manager voor 32 - 36 uur per week

Wie zijn wij?

Bij Museon-Omniversum inspireren we mensen om zich in te zetten voor een leefbare planeet. Met interactieve tentoonstellingen en films op giga scherm vergroten we de blik van jong & oud. Wij zijn een icoon in Den Haag, het nummer 3 wetenschapsmuseum van Nederland én de enige full dome van de Benelux. We kijken graag vooruit en bouwen samen aan het museum en filmtheater van de toekomst – een plek die verrast, verbindt en impact heeft.

Wat ga je doen?

Bij Museon-Omniversum beschikken we over maar liefst 17 zalen die we kunnen verhuren voor evenementen. Daarnaast zijn we een kenniscentrum op het gebied van duurzaamheid, educatie, techniek en wetenschap. We zien veel potentie om onze zakelijke verhuur, events en inspiratieprogramma's verder te laten groeien.

Krijg jij energie van netwerken, het binnenhalen van nieuwe klanten, en strategisch meedenken over het uitbouwen van Museon-Omniversum als dé eventlocatie? Ben jij een commercieel organisatietalent en wil je impact maken? Dan ben jij degene die we zoeken.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Het ontwikkelen van een strategisch meerjarig groeiplan voor Sales & Events, waarbij je nadenkt over hoe evenementen bijdragen aan de merkbeleving en omzet van Museon-Omniversum.
- Museon-Omniversum positioneren als dé eventlocatie met maatschappelijke impact, en zo onze naamsbekendheid vergroten.
- Het realiseren van doelstellingen op het gebied van omzet en ROI.
- Beheren van je eigen budget en het leveren van managementrapportages (o.a. forecasts).
- Het genereren van nieuwe business door acquisitie en het onderhouden van bestaande relaties.
- Voeren van (after)salesgesprekken, onderhandelen en onderhouden van relaties met leveranciers en partners.
- Commerciële acties ontwikkelen, uitvoeren en opvolgen in samenwerking met marketing, communicatie en relatiebeheer.
- Behandelen van aanvragen, opstellen van offertes en het sturen van bevestigingen via ons reserveringssysteem (SEM online).
- Opstellen van draaiboeken en zorgen voor een goede overdracht van reserveringen naar de uitvoerende afdelingen.
- Het bezoeken van netwerkevenementen, beurzen en andere bijeenkomsten om de naamsbekendheid van Museon-Omniversum te vergroten en meer evenementen binnen te halen.
- Actief trends en ontwikkelingen volgen op het gebied van gastvrijheid en de zakelijke evenementenmarkt, met speciale aandacht voor duurzame evenementen.

Je komt te werken in een team terecht van acht collega's met de hoofd Marketing, Communicatie en Sales als leidinggevende. Je werkt samen met een Sales & Event Manager en een Event stagiaire, en hebt veelvuldig contact met de operationele afdelingen van Museon-Omniversum.

Wie zoeken wij?

- Je hebt een relevante HBO-opleiding (bijvoorbeeld Hogere Hotelschool, Event Management of Leisure Management).
- Minimaal 5 jaar ervaring in een vergelijkbare functie binnen de eventbranche (bij voorkeur ervaring in B2B of in de culturele sector).
- Je bent analytisch sterk, ziet commerciële kansen en weet deze om te zetten in concrete acties.
- Je bent een netwerker pur sang en haalt energie uit het genereren van nieuwe business.
- Je hebt een klantgerichte, servicegerichte houding en zorgt voor een optimale bezoekerservaring van ontvangst tot nazorg.
- Je behoudt het overzicht, bewaakt deadlines en kunt zowel zelfstandig als in teamverband werken.
- Je werkt nauwkeurig en gestructureerd en hebt ervaring in het werken met CRM-systemen (zoals Hubspot en SEM online).
- Je hebt een uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.
- Je hebt een flexibele instelling en begrijpt dat evenementen vaak plaatsvinden in de avonduren en in het weekend.

Wat bieden wij?

- Een inspirerende en dynamische werkomgeving in een museum & dome dat impact maakt.
- Een hecht team en ruimte voor jouw ideeën en innovatie
- Een salaris volgens Museum CAO, afhankelijk van de ervaring die je meebrengt en die past bij wat wij zoeken.
- Als je 's avonds of in het weekend werkt, ontvang je een onregelmatigheidstoeslag conform de CAO.
- 28 verlofdagen bij een fulltime dienstverband
- 8% vakantietoeslag en 3,4% eindejaarsuitkering
- Volledige OV-reiskostenvergoeding
- Goede pensioenregeling bij ABP
- Budget voor ontwikkeling, zoals congressen, opleidingen en coaching
- Een jaarcontract met uitzicht op een vast dienstverband
- Een actieve personeelsvereniging

Reageren:

Ben jij onze nieuwe Sales & Event Manager? Solliciteer voor 2 augustus door je motivatiebrief en cv te sturen naar: hr@museon-omniversum.nl onder vermelding van vacature Sales & Event Manager. Mocht je worden uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek, noteer dan alvast de volgende data: 1^e ronde op dinsdag 5 augustus 2025, 2^e ronde op dinsdag 12 augustus.

Bij indiensttreding vragen we je een actuele Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG) te overleggen.

Voor meer informatie over deze functie neem je contact op met Sofie Visscher-Litjens, hoofd Marketing, Communicatie en Sales, via slitjens@museon-omniversum.nl

Museon-Omniversum vindt het belangrijk dat haar team een afspiegeling vormt van de samenleving. Diversiteit draagt bij aan nieuwsgierigheid, creativiteit én maatschappelijk bewustzijn. Daarom nodigen wij ook jou uit om op jouw eigen unieke manier een steentje bij te dragen in onze organisatie.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.