

رئيس مبيعات الفئات الممتازة

الهدف:

يوظف رئيس مبيعات الفئات الممتازة بمسؤولية زيادة الإيرادات من عروض المقاعد والضيافة الممتازة في الملعب لأقصى حد ممكن من خلال المبيعات الفعالة وإدارة الحسابات وتطوير الأعمال الجديدة، بالإضافة إلى بناء علاقات وطيدة مع العملاء ودعم النمو التجاري في كل من المخزون الموسمي والمخزون المرتبط بالفعاليات.

المسؤوليات الرئيسية:

- قيادة المبيعات وإدارة الحسابات الخاصة بمخزون المقاعد والضيافة الممتازة للملعب، بما في ذلك الأجنحة وحزم خدمات كبار الشخصيات وعروض ضيافة الشركات.
- تنمية الإيرادات من خلال التطوير الفعال للأعمال الجديدة، وأنشطة المبيعات الخارجية، وإدارة استفسارات مبيعات الفئات الممتازة الداخلية.
- إدارة فريق مبيعات الفئات الممتازة وتطويره، ويشمل ذلك موظفي تطوير الأعمال وإدارة الحسابات، لتحقيق أهداف الإيرادات الفردية والجماعية.
- رصد الفرص الجديدة في السوق والسعي لاغتنامها من أجل توسيع قاعدة عملاء الملعب من الفئات الممتازة وزيادة الإيرادات لأقصى حد ممكن ضمن العروض الموسمية والعروض المرتبطة بالفعاليات.
- بناء علاقات قوية مع عملاء الفئات الممتازة والحفاظ عليها لضمان مستويات عالية من الرضا والاحتفاظ بالعملاء وتشجيعهم على تكرار التجربة.
- التعاون مع فرق قيادة الملعب والتسويق لدعم حملات ومبادرات المبيعات المستهدفة باستخدام إدارة علاقات العملاء والتصورات المتعلقة بالسوق.
- مراقبة أداء المبيعات ومقارنتها بالأهداف الموضوعية وضمان الإدارة الفعالة لاستمرارية تدفق فرص مبيعات الفئات الممتازة بما يكفل زيادة نسبة الإشغال والإيرادات لأقصى حد ممكن في جميع أنواع مخزونات الفئات الممتازة.

الحد الأدنى من الخبرة	الحد الأدنى من متطلبات التعليم
<ul style="list-style-type: none"> • 5 سنوات أو أكثر في مجال مبيعات الضيافة أو ما يعادلها • خبرة قوية في إدارة العلاقات والمبيعات. • يُفضل من لديه خبرة في المجال الرياضي 	<ul style="list-style-type: none"> • درجة البكالوريوس في التسويق، أو إدارة الأعمال، أو المجالات ذات الصلة