

Neckermann Belgium – Travel Specialist Brugge

Wat ga je doen?

Jouw missie: elke dag nieuwe klanten inspireren én overtuigen om hun volgende vakantie bij Neckermann te boeken.

- Je verwelkomt klanten met een warme glimlach, maar vooral met een commerciële mindset, want je ziet in elk contactmoment een kans om te verkopen.
- Door doelgerichte vragen te stellen, ontdek je precies wat de klant zoekt en gebruik je jouw productkennis om het perfecte, rendabele aanbod reisvoorstel aan te bieden.
- Je inspireert klanten met jouw enthousiasme en overtuigingskracht en weet extra diensten (zoals excursies, huurwagens of verzekeringen) vlot mee te verkopen.
- Je zorgt voor een feilloze opvolging van elk dossier, zo vertrekt je klant zorgeloos en goed geïnformeerd op vakantie
- Je contacteert klanten proactief over promoties, nieuwe accommodaties of gepersonaliseerde aanbiedingen – jij laat geen verkoopkans liggen.
- Samen met je collega's bouw je aan een commerciële en uitnodigende sfeer in een verzorgde Travel Shop waar elke klant zich thuis voelt en zin krijgt om te boeken.

Wie ben je?

- Verkoop zit in jouw DNA – jij haalt energie uit doelen halen, klanten overtuigen en resultaten boeken.
- Je hebt commerciële ervaring, in de reissector of retail is een pluspunt
- Je bent klantgericht, maar ook resultaatgedreven: jij begrijpt dat service de weg is naar verkoop.
- Je denkt en handelt op bachelorniveau, of hebt door ervaring een vergelijkbaar niveau bereikt.
- Je bent administratief sterk en werkt vlot met verschillende systemen (kennis van Swingtravel is een plus).
- Je bent leergierig, flexibel en haalt plezier uit een competitieve omgeving waarin elke dag anders is.
- Ook op zaterdag en koopzondagen sta je enthousiast klaar om deals te sluiten.
- Je woont bij voorkeur in de regio en springt indien nodig bij in andere Travel Shops.

Wat hebben wij je te bieden?

- Een dynamische, commerciële job binnen de inspirerende Neckermann-familie.
- Een contract van onbepaalde duur.
- Een marktconform loon met extralegale voordelen (maaltijdcheques, hospitalisatieverzekering, eindejaarspremie, woon-werkvergoeding, fietsleasing, cafetariaplan) en aantrekkelijke verkoopincentives.
- 20 vakantiedagen + 6 extra Happy Days.
- Aantrekkelijke personeelskortingen op vakanties.
- Opleidings- en doorgroeimogelijkheden in een sterk merk met ruimte voor ambitie.

