



Thx.agency zkt. Junior Sales Manager

(M/V/X)

De **reiswereld** is in volle beweging. Bestemmingen, airlines, touroperators en reisorganisaties zoeken steeds nieuwe manieren om reizigers te bereiken en hun marktaandeel te vergroten.

Bij **Thx.agency** helpen we (**internationale**) **bestemmingen en reismerken** om zichtbaar te worden in de **Benelux** via PR, influencer marketing, advertising, events, content marketing en trade development.

Om onze verdere groei te ondersteunen zoeken we een **Junior Sales Manager** die nieuwe **opportuniteiten** detecteert, **relaties opbouwt** binnen de reissector en onze **commerciële activiteiten** verder uitbouwt.

Jouw rol

Als **Sales & Business Development Manager** ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen van nieuwe commerciële opportuniteiten en het versterken van onze relaties binnen de nationale en internationale reissector.





Welke taken mag je verwachten?

Business development

- DMO's, airlines, touroperators en andere reisbedrijven actief benaderen
- Presentaties geven over onze organisatie en diensten
- Presentaties op maat maken voor potentiële klanten

Sales

Verkoop van verschillende producten en samenwerkingen zoals:

- Sponsor- en partnershippakketten rond onze events (Belgian & Dutch Travel Blog Awards)
- Co-brandingcampagnes
- Podcast-samenwerkingen
- TraviQ marktanalyse & research tools

Netwerk en relatiemanagement

- Relaties onderhouden met reisagenten, touroperators en klanten
- Nieuwe contacten en marktopportunities identificeren
- Onze databases verder uitbouwen en optimaliseren

Marktontwikkeling

- Opportuniteiten in de markt detecteren (bv. tenders of nieuwe opdrachten)
- Deze signaleren en bespreken met de commercieel directeur
- Commerciële acties opvolgen (bv. beursbezoeken, sectorinitiatieven)

Trade-activiteiten

- Reisagenten en touroperators uitnodigen voor sales calls, workshops en events
- Eventueel zelf sales calls verzorgen
- Eventueel fam trips of studiereizen begeleiden



Wie ben jij?

- Sterke interesse in de **(internationale) reis- en toerimesector**
- Commerciële mindset en talent voor **relatieopbouw**
- Sterke **presentatie- en communicatieskills**
- Proactieve en ondernemende houding
- Je detecteert **opportuniteiten** en denkt **strategisch** mee
- Goede organisatorische vaardigheden
- Vlot in **Nederlands, Frans en Engels**



Waarvoor zorgen wij?

- Een **dynamische job in een internationale en gevarieerde sector**
- Samenwerken met bestemmingen en reismerken ver weg en dichtbij
- Een sterke **professionele netwerkopbouw** binnen de sector
- Afwisseling tussen **sales, strategie en events**
- Mogelijkheid om deel te nemen aan **internationale events en studiereizen**
- Een ondernemende werkomgeving met veel autonomie
- Een **competitieve en marktconforme verloning**, inclusief bedrijfswagen, laptop, GSM, maaltijdcheques en hospitalisatieverzekering

Zin om erin te vliegen?

Stuur ons je **sales pitch** door en vertel ons waarom jij de perfecte persoon bent om ons commerciële team te versterken. Daarnaast ontvangen wij ook graag jouw cv.

Jouw kandidatuur mag ingestuurd worden naar kris@thx.agency voor 31 mei 2026.

**Thx
for your
interest!**

