



# 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 toerismesector**
- 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 **salespitch** door via een video van maximaal 60 seconden 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](mailto:kris@thx.agency) voor 10 mei 2026.

**Thx  
for your  
interest!**

