

# Er du HimmerLands nye Golf Manager?

*Har du et stærkt netværk i golfverdenen og evnen til at omsætte relationer til forretning? Trives du med værtskab, salg og netværk, og motiveres du af at skabe resultater gennem stærke relationer?* Hos HimmerLand søger vi en ambitiøs Golf Manager, der kan drive vores kommercielle golfindsats og videreudvikle vores Business Club, Company Days samt relationer til virksomheder og golfklubber.

Som Golf Manager får du en central rolle i at styrke både positionen og kendskabet til HimmerLand som måske Danmarks bedste golfresort i unikke, naturskønne omgivelser.

## Arbejdsopgaver:

Som vores nye Golf Manager bliver din vigtigste opgave at øge kendskabet til HimmerLand og drive salget gennem dit personlige engagement og stærke netværk. Rollen er fokuseret på kommerciel udvikling og relations opbygning med ansvar for at skabe værdi og vækst.

Du refererer direkte til vores Executive Aktivitetsmanager og bliver en del af teamet i aktivitetsafdelingen, hvor du arbejder tæt sammen med kolleger, der dækker HimmerLands øvrige aktivitetsudbud.

## Dine primære ansvarsområder:

- **Business Club:** Du bliver medvært og en central drivkraft i vores Business Club, hvor du arbejder med salg, produktudvikling og stærkt værtskab over for vores partnere.
- **Golfklubben:** Du sikrer et højt serviceniveau og et stærkt værtskab for vores medlemmer, samtidig med at du arbejder med salg og proaktiv relationsopbygning til andre golfklubber.
- **Salg & netværk:** Du fungerer som ambassadør for HimmerLand i eksterne netværk, på messer og ved kundearrangementer. Du trives med opsøgende salg og har erfaring med at sælge og afvikle Pro-Ams.
- **Company Days:** Du opsøger nye kunder, indgår aftaler om Company Days og sikrer, at værtskabet er i top, når virksomheder besøger HimmerLand.

## Vi forestiller os, at du:

- Har en stærk passion for golf og forstår spillets værdi som platform for netværk og forretning.
- Har evne til at få gæster til at føle sig set, værdsat og genbesøgsparate
- Arbejder proaktivt med opsøgende relationsbaseret salg
- Har et stærkt kommercielt mindset og evnen til at omsætte netværk til konkret forretning
- Har gode kommunikations- og samarbejdsevner og trives i rollen som Ambassadør for HimmerLand.
- Har lyst til at være en del af et team, hvor man arbejder for og med hinanden

## Hos os kan du glæde dig til:

- En spændende og udfordrende rolle i en dynamisk virksomhed med stærk kultur og højt til loftet
- En central position med stor indflydelse på den kommercielle retning
- Engagerede og passionerede kollegaer, der arbejder tæt sammen om fælles mål
- Gode muligheder for både personlig og faglig udvikling herunder gode karrieremuligheder
- Løn efter kvalifikationer

Vi vægter det rette match højere end ansættelsesformen. Derfor er vi fleksible i forhold til ansættelsesformen, og stillingen kan både besættes som fuldtidsstilling eller i en freelancerrolle, alt efter hvad der passer den rette kandidat bedst.

Lyder stillingen som noget for dig, og ønsker du at blive en del af HimmerLand, så send dit CV og din ansøgning afsted sammen med en kort beskrivelse af, hvordan du vil bruge dit netværk til at styrke HimmerLand.

**Opstart:** Efter aftale. Vi venter gerne på den rette kandidat.

Vi afholder samtaler løbende og forbeholder os retten til at lukke opslaget, når den rette kandidat er fundet.

**Vi ser frem til at høre fra dig!**