

## Floreal Holidays – Revenue Manager (M/V/X)

### Floreal Holidays zoekt een gedreven Revenue Manager om onze commerciële groei mee vorm te geven

Sinds 1939 creëert Floreal Holidays onvergetelijke vakanties voor iedereen. Met vakantie domeinen en campings verspreid over België ontvangen we jaarlijks duizenden gasten: gezinnen, groepen, bedrijven en verenigingen. Om onze commerciële strategie verder uit te bouwen zijn wij op zoek naar een gedreven Revenue Manager.

Ben jij analytisch sterk, commercieel ingesteld en krijg je energie van het optimaliseren van bezetting, omzet en rendement? Dan ben jij misschien de collega die wij zoeken.

#### Jouw uitdaging

Als Revenue Manager ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van de revenuestrategie voor de verschillende accommodaties binnen Floreal Holidays. Vanuit ons hoofdkantoor in Brussel, met regelmatige bezoeken aan onze vakantiebestemmingen verspreid over België, analyseer je voortdurend de markt, de vraag en de concurrentie om onze omzet en rendabiliteit maximaal te optimaliseren.

Je maakt deel uit van het Sales & Marketing-team en rapporteert rechtstreeks aan de Sales & Marketing Director. Daarbij werk je nauw samen met Sales, Marketing, Reservations, Operations en de directie om commerciële opportuniteiten om te zetten in concrete resultaten.

#### Jouw verantwoordelijkheden

- Ontwikkelen en implementeren van een dynamische prijsstrategie voor onze hotels, vakantieparken en campings.
- Opvolgen en optimaliseren van bezettingsgraad, ADR, RevPAR en totale omzet.
- Opstellen van forecasts, budgetten en demandanalyses.
- Analyseren van markttrends, concurrentie en boekingsgedrag.
- Beheren van prijsstructuren, promoties en distributiekkanalen.
- Optimaliseren van OTA's, de eigen website en andere verkoopkanalen.
- Rapporteren van commerciële KPI's aan het management.
- Adviseren van de operationele teams over pricing, capaciteit en commerciële acties.
- Meewerken aan de verdere digitalisering en professionalisering van Revenue Management binnen Floreal Holidays.

### Wat wordt er van jou verwacht?

Voor een succesvolle invulling van deze sleutelrol, zoeken wij iemand met het volgende profiel:

- Bachelor of master, bij voorkeur in Hospitality Management, Toerisme, Economie of een commerciële richting.
- Minstens 3 jaar ervaring in Revenue Management binnen hospitality, hotels, vakantieparken of toerisme.

- Sterke analytische vaardigheden en een uitstekende kennis van Excel.
- Ervaring met PMS-, CRS- en Revenue Management-systemen is een grote troef.
- Je bent cijfermatig sterk en vertaalt data moeiteloos naar commerciële acties.
- Je communiceert vlot in het Nederlands en beschikt over een professionele kennis van het Frans en/of Engels.
- Je werkt zelfstandig, neemt initiatief en bent in staat om autonoom beslissingen te nemen binnen jouw verantwoordelijkheidsdomein.
- Je bent proactief, resultaatgericht en werkt graag samen met verschillende afdelingen.

## **Wat bieden wij jou aan?**

- Een voltijds contract van onbepaalde duur binnen een groeiende Belgische toeristische groep.
- De kans om impact te maken op de commerciële prestaties van meerdere unieke vakantiebestemmingen.
- Een afwisselende functie met veel autonomie en ruimte voor initiatief.
- Een enthousiast en gedreven team waar samenwerking centraal staat.
- Een competitief salaris aangevuld met extralegale voordelen.
- Opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden.
- Voordelen binnen de verschillende vakantieparken en campings van Floreal Holidays.

### **Waarom kiezen voor Floreal Holidays?**

Bij Floreal Holidays geloven we dat vakantie toegankelijk moet zijn voor iedereen. Samen creëren we elke dag onvergetelijke ervaringen voor onze gasten. Wil jij met jouw commerciële expertise bijdragen aan deze missie? Dan kijken we uit naar jouw sollicitatie.

### **Creating Memories Together.**

<https://www.florealgroup.be/nl>