

1. PRODUCTKENNIS

heeft een gedegen algemene productkennis en beschikt over de vaardigheden om deze te blijven uitbreiden en actualiseren.

2. KLANTENONTHAAL

zorgt voor een gepast, aantrekkelijk en klantvriendelijk onthaal tijdens de volledige customer journey. Zowel online als offline peilt hij naar de vragen en wensen van klanten.

3. REISVOORSTEL

doet een reisvoorstel op maat op basis van het bestaande aanbod, en stemt de onderdelen op elkaar af.

4. SALES

informeert en adviseert de klant en maakt gebruik van de nodige commerciële vaardigheden om de geschikte reis- en aanvullende diensten te verkopen.

5. ADMINISTRATIEVE OPVOLGING

bereidt reisdossiers voor en zorgt voor de correcte administratieve en financiële opvolging ervan.

6. IT-TOOLS

gebruikt reservatiesoftware en andere relevante IT-tools ter ondersteuning van de werkzaamheden.

7. COMMUNICATIE

communiceert professioneel in meerdere talen met klanten, collega's en andere stakeholders. Hij zet bij frequent voorkomende, werk gerelateerde situaties basiskennis van meerdere vreemde talen in.

8. SAMENWERKING

ondersteunt de leidinggevende operationeel bij de planning en werkzaamheden van het team. Hij werkt constructief samen met interne en externe stakeholders, met aandacht voor het uitbouwen van een professioneel netwerk.

9. KWALITATIEF WERKEN

werkt resultaatgericht en levert kwalitatief werk af, in functie van een optimale klantentevredenheid, ook in onvoorziene omstandigheden. Hij gaat positief om met feedback en zoekt actief naar manieren om te blijven groeien als professional.

10. DEONTOLOGIE

past de wetgeving en deontologische codes van de toeristische sector toe en gedraagt zich naar de bedrijfswaarden.