

Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid)



Locatie **Flevoland, Emmeloord**
<https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z>

customer journey – cultuur sector – commerciële drive - 24 tot 32 uur

Bedrijfsomschrijving

Kunst en cultuur maakt gelukkig en ermee bezig zijn geeft je leven kleur. Daar zijn al onze 90 medewerkers en 40 vrijwilligers het over eens, jij ook? Op inspirerende en ondernemende wijze en met een breed aanbod maken wij kunst, cultuur en erfgoed toegankelijk voor iedereen in de Noordoostpolder.

Wat gebeurt er bij ons? Eigenlijk te veel om op te noemen. Met financiering van de gemeente bieden we allerlei cursussen aan, van muziek- of dansles tot fotografie en een kinderatelier in striptekenen. We geven culturele educatie op scholen, maar ontwikkelen ook het museum tot een breed erfgoedcentrum en programmeren ruim 100 voorstellingen en tientallen andere evenementen in het theater. Kijk zelf op cultuurbedrijfnp.nl voor ons complete aanbod. Of bekijk onze Facebook of Instagram – en krijg direct een beeld van de huidige marketing.

Wat bieden wij? Een inspirerende, uitdagende en informele werkomgeving waarin gestreefd wordt naar veelkleurigheid en meerstemmigheid in de programmering, doelgroepen en medewerkers. Goede secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals flexibele werktijden, persoonlijk scholingsbudget en een intern te besteden tegoed en veel ruimte een aandacht voor eigen groei en ontwikkeling.

Functieomschrijving

Werk jij graag in een creatieve, inspirerende en maatschappelijk betrokken omgeving? Dan weet je dat in het enthousiasme over ideeën, kunst en cultuur het belang van data, structuur en procesmatig werken wel eens wordt vergeten. Daarom zoeken we jou! In deze nieuwe functie breng jij het werken op basis van data en resultaten samen met onze missie: kleur geven aan het leven van alle mensen in de Noordoostpolder.

Marketing bestaat uit en verkoopt. In de nieuwe marketingrol begint het zo: 'Wie is de klant?' En die vraag komt bij Streek- en Streekbedrijf Noordoostpolder. Het antwoord wordt gezocht in het theater, de muziek, de kunst en de cultuur. En hun missie is om hun missie en hun missie te brengen. Het is een missie die wordt ondersteund door vijf pijlers op vier locaties. Jouw directe marketingcollega's - twee medewerkers publiciteit en communicatie - beheren elk een of twee pijler(s) van a tot z; van overleggen met de locaties en externe partijen tot en met de publiciteit en communicatie. Jij bent verantwoordelijk voor de pijler 'theater', naast je MT-taken.

De pijler stelt je een customer journey centraal, bijvoorbeeld door het uitdenken van persona's, het verzorgen van de promotie-activiteiten en het ondersteunen van het klantcontact. Zodat de on- en offline communicatie-uitingen op één lijn liggen met hoe klanten op locatie behandeld worden.

 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z	 Verkoop Cordinator Marketing en Verkoop (MT-lid) https://www.advertentiax.nl/x-1206160-z
--	---	---	---	--	---	---	---	---	---

Verkoop: meetbare doelen stellen en realiseren

De visie en strategie worden helder vastgesteld in samenspraak met de directeur en je MT-collega's. Het bedrijfsplan 2022-2024, met focus op herstel na corona en innovatie, ligt voor je klaar bij aanvang! Jij vertaalt dat met je MT-collega's jaarlijks naar concrete – en meetbare – verkoopdoelen, zowel op kwantitatief als kwalitatief vlak. De culturele en maatschappelijke doelen verschillen per doelgroep en per seizoen. Denk aan een groei in het aantal museumbezoekers, meer jongeren activeren tot theaterbezoek of een stijging van het bereik van de kunstuitleen. Op wie gaan jullie je de komende tijd richten? Hoe groot is die doelgroep? En hoe richt je de verkooptunnels goed in? Zijn de uitingen gericht op conversie? Wat is de retentie? Welke klanten missen we nog en hoe kunnen we die bereiken? Jij zorgt voor feiten, data, nieuwe inzichten, (kaart)verkoop en draagt zo bij aan onze omzet. Ook evalueren en portfoliomanagement is voor jou vanzelfsprekend.

Leidinggevende aspecten

De twee medewerkers publiciteit en communicatie en een medewerker die verantwoordelijk is voor de zakelijke verhuur stuur je direct aan. Voor de medewerkers die het directe klantcontact hebben – meerdere medewerkers kassa/publieksontvangst in alle pijlers, waaronder ook vrijwillige publieksbegeleiders - die niet onder jouw leiding vallen, ben je een inspirator en motivator om meer commercieel te denken en handelen. Uiteindelijk zorg jij er zo voor dat iedereen bijdraagt aan een optimale klantbeleving.

Je geeft leiding aan medewerkers die verspreid werken over verschillende locaties. Toch weet jij van die eilandjes een geheel te maken. Je bent gemakkelijk benaderbaar voor tips of vragen om advies. Je kiest met welke prioriteiten mensen aan de slag gaan en verdeelt de taken. Daarnaast heb je uiteraard een budget wat je goed beheert. Zo kies je bewust wat je wel of juist niet extern laat oppakken.

Om de efficiëntie te verhogen, breng je meer structuur aan in de verschillende processen. Je pakt dit pragmatisch en planmatig aan, waardoor iedereen weet waar hij/zij aan toe is.

Jouw medewerkers coach je zodat de commerciële drive wordt vergroot. Voor hen ben je een voorbeeld dat doet volgen. In het MT geef je duidelijk je mening, spar je en deel je jouw fact based resultaten.

Standplaats: Emmeloord

Functie-eisen

Een relevante afgeronde hbo- of academische opleiding; Ervaring in een facilitaire, dienstverlenende omgeving, waardoor je gewend bent aan evenementen en klantcontact; Affiniteit met cultuur en/of onderwijs; Affiniteit met business intelligence; Online marketingkennis is handig.

Persoonsskenmerken

Misschien ongewoon voor iemand die graag in een creatieve omgeving werkt, maar jij bent van de structuur en de processen. Je werkt met een planning en houdt je daaraan. Uiteraard sta je achter de visie van ons cultuurbedrijf en ben je enthousiast over de mooie plannen, maar tegelijk vergeet je de details en gestelde doelen niet. Daarin heb je oog voor de commerciële kansen. Je staat stevig in je schoenen en weet jouw ideeën en mening goed te onderbouwen.

Je vindt het belangrijk dat mensen plezier hebben in hun werk. Om dat te bereiken coach en begeleid je jouw medewerkers waar nodig. Jij zorgt ervoor dat zij zich op hun taken kunnen richten, doordat jij alle interne processen eromheen regelt. Je bent transparant, toegankelijk en behulpzaam. Samen werk je toe naar nog meer gastvrijheid, blijde klanten en meer aandacht voor cultuur in de Noordoostpolder.

Sollicitatieprocedure

Het volledige werving- en selectietraject wordt verzorgd door Métier.

Mocht je interesse hebben in deze functie en voldoen aan de gestelde eisen, reageer dan zo spoedig mogelijk via onze site www.metier.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Ingobert.