

Wij zijn Stadsschouwburg & Philharmonie Haarlem. Naast het professionele concert- en theaterpodium van Haarlem is de Philharmonie eveneens één van de grotere congres- en evenementenlocaties in de regio. Dé congreslocatie met karakter. Met 8 zalen en 2 foyers biedt de Philharmonie ruimte aan maximaal 3.500 bezoekers voor congressen, beurzen en andere zakelijke en culturele evenementen. De organisatie bestaat uit ruim 100 medewerkers [58 vaste medewerkers en circa 45 - 50 horecamedewerkers] en een team van vrijwilligers.

Wij zijn per direct op zoek naar jou!

Hoofd Sales en Evenementen

36 uur per week

Wie zoeken wij?

Ben jij die gedreven persoon voor deze veelzijdige functie, die met expertise, passie en een creatieve inslag zorgt voor een optimale commerciële exploitatie van beide locaties? Heb jij een vlotte en commerciële instelling met een proactieve en service gerichte houding én haal je nieuwe relaties binnen en bindt je deze relaties aan de organisatie? Dan word jij misschien wel onze nieuwe collega!

De afdeling bestaat uit een hoofd en 4 medewerkers waaraan je leiding geeft. Je legt verantwoording af aan de zakelijk directeur. Je maakt met de andere hoofden van de afdelingen deel uit van het stafteam.

Wat ga je doen?

- Je bent leidinggevende van de medewerkers sales en evenementen.
- Je stelt jaarlijks een (internationaal) acquisitieplan op, voert dit uit en stelt bij waar nodig.
- Je voert gesprekken met (potentiële) relaties en zorgt voor het opstellen van offertes en contracten.
- Je zorgt dat het team alle evenementen tot in de puntjes heeft voorbereid zodat de operatie vlekkeloos draait op deze informatie.
- Je onderhoudt de contacten met externe dienstverleners en leveranciers;
- Je zorgt voor een optimale samenwerking binnen de organisatie met de uitvoerende afdelingen voor het (blijvend) halen van een hoog serviceniveau naar onze klanten en relaties.
- Het opstellen van de financiële begroting, toepassing van de financiële cyclus en het halen van targets behoren tot je kerntaken.

Wat vragen wij?

- Je hebt een afgeronde commerciële HBO/ WO opleiding (bijvoorbeeld Hogere Hotelschool);
- Je hebt 5 – 10 jaar aantoonbare ervaring met het acquireren van leads voor locaties, evenementen en/of congressen binnen de gastvrijheidssector en je hebt een relevant netwerk;
- Je hebt uitstekende communicatieve vaardigheden en bent stressbestendig;
- Je hebt enkele jaren leidinggevende ervaring;
- Affiniteit met horeca, techniek en theater is een pré.

Wat bieden wij?

- Werken op een toplocatie in het centrum Haarlem in een dynamische organisatie;
- Een rol met veel verantwoordelijkheid en ruimte voor creativiteit;
- Een enthousiast team met leuke en gepassioneerde collega's;
- Salariëring afhankelijk van kennisniveau en ervaring conform salarisschaal 8 van de CAO Nederlandse Podia.
- Wij streven ernaar dat het personeelsbestand een afspiegeling is van de samenleving met al haar aanwezige verschillen.

Procedure

Schriftelijke sollicitaties met motivatie en CV kunnen per e-mail (Word of pdf) gericht worden aan Elly de Koning, medewerker Personeelszaken, vacatures@theater-haarlem.nl
Zolang de vacature op de website staat, kun je reageren.

Inlichtingen

Voor nadere informatie met betrekking tot de functie kun je een contact opnemen met Anne-Marije Hogenboom, Hoofd Sales & Evenementen, tel. 023 – 512 1221 of 06 – 55 85 57 58.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.
Deze vacature is per 4 maart online geplaatst.