|  |  |
| --- | --- |
| **C.04 COMMERCIEEL MANAGER II** Functiefamilie: commercie | |
| **Context**  De functie is gepositioneerd binnen een sportbond die zich inzet voor (plm. 500) aangesloten verenigingen en (top)sporters (plm. 150.000) op het gebied van accommodatie, opleiding, promotie van de sport en sportontwikkeling (breedtesport). Daarnaast behartigt ze de belangen van de topsport ten behoeve van uitzendingen naar EK’s, WK’s en Olympische spelen. Er zijn in totaal ongeveer 75 medewerkers werkzaam bij de bond. Daarnaast zijn veel vrijwilligers actief in commissies en werkgroepen.  De commerciële afdeling is verantwoordelijk voor de het genereren van middelen door sponsoring en commerciële samenwerkingen met partners. De commercieel manager II zorgt voor de ontwikkeling van commerciële plannen en sponsorbeleid, aansluitend op de organisatiestrategie en -doelstellingen en trends en ontwikkelingen in de branche/op het vakgebied. Vervolgens is hij verantwoordelijk voor het realiseren van plannen en doelstellingen, i.c. het werven van nieuwe en behouden/uitbouwen van bestaande sponsor(contract)en en relaties met commerciële partners. Daarbij richt hij zich met name op de grote (key) sponsors/partners; de kleine en middelgrote sponsoren worden geworven en beheerd door de commercieel medewerker(s). Functiehouder voert onderhandelingen over contracten, zorgt voor uitvoering/naleving door de organisatie en fungeert als aanspreekpunt voor sponsors/partners. Maakt deel uit van het MT. | |
| **Doel**  Ontwikkelen van plannen en realiseren van doelstellingen ten aanzien van het genereren van middelen door sponsoring en commerciële samenwerkingen. | |
| **Rapportagestructuur**  Direct leidinggevende: algemeen directeur  Geeft leiding aan: meerdere medewerkers van verschillende subdisciplines. (marketing, sponsoring etc.) | |
| **Resultaat/bijdrage** | **Resultaatindicatoren** |
| **1. Commerciële planvorming**  Aansluitend op de organisatiestrategie en -doelstellingen en gesignaleerde trends en ontwikkelingen op het eigen vakgebied en binnen de sportwereld zijn commerciële plannen opgesteld gericht op het genereren van middelen door sponsoring en commerciële samenwerkingen met partners. | - aansluitend op organisatiestrategie, -doelstellingen, trends en ontwikkelingen;  - onderbouwing, haalbaarheid van doelstellingen;  - mate waarin doelen concreet en uitdagend zijn;  - acceptatie/overname plannen. |
| **2. Beschikbaarheid en toepassing sponsorbeleid**  De bond beschikt over een actueel sponsorbeleid waarin proposities richting en richtlijnen en uitgangspunten voor contracten met (potentiële) sponsoren en commerciële partners zijn uitgewerkt. | - aansluitend op commerciële plannen, doelstellingen;  - beschikbaarheid sponsorbeleid;  - consistentie toepassing. |
| **3. Beschikbaarheid randvoorwaarden**  De afdeling beschikt over de randvoorwaarden (processen, procedures, middelen, systemen, bezetting e.d.) voor het realiseren van de bijdragen vanuit de afdelingsverantwoordelijkheid. | - aard/omvang procesverstoringen, ineffectiviteit, in efficiency e.d. door ontbreken randvoorwaarden;  - tijdige bijsturing c.q. escalatie bij (dreigende) issues. |
| **4. Gerealiseerde sponsoring/commerciële samenwerkingen**  De bond beschikt over de gewenste (financiële middelen voortkomend uit) sponsoren en commerciële samenwerkingen waarbij sponsorafspraken aansluiten op het vastgestelde sponsorbeleid en daarmee haalbaar/realiseerbaar zijn voor de organisatie. | - ontwikkeling bestand van sponsoren/commerciële partners;  - (ontwikkeling) inkomsten uit sponsoring/ samenwerkingen;  - ‘saleskosten’ in % van gerealiseerde inkomsten;  - scoringspercentage. |

|  |  |
| --- | --- |
| **5. Organisatie sponsorevenementen en -bijeenkomsten**  Er is invulling en uitvoering gegeven aan specifieke evenementen en bijeenkomsten voor sponsoren en commerciële partners waarbij commerciële kansen en mogelijkheden optimaal zijn benut. | - aansluitend op doelstellingen, behoeften;  - mate van vernieuwing;  - realisatie conform plan;  - aantal en opkomst bezoekers/sponsoren/partners;  - reacties bezoekers. |
| **6. Relatiebeheer**  Contacten met sponsoren en samenwerkingspartners zijn adequaat onderhouden en tactische afstemming en samenwerking t.b.v. de realisatie van sponsorafspraken zijn effectief ingevuld, waardoor relaties met sponsoren/partners zijn bestendigd en waar mogelijk uitgebouwd. | * inzicht in stand van zaken relaties; * effectiviteit communicatie, samenwerking; * draagvlak/acceptatie bij relaties voor standpunten, plannen, voorstellen. |
| **7. Personeelsbeheer**  De resultaatbijdragen, ontwikkeling, betrokkenheid en motivatie van de assistent HRM zijn effectief aangestuurd. | - feitelijke bijdragen t.o.v. afspraken;  - feitelijke inzet/ontwikkeling t.o.v. afspraken;  - conform HR-beleid. |
| **8. Rapportage & verantwoording**  De resultaten van de afdeling zijn intern gerapporteerd en verantwoord, waarbij inzicht is gegeven in de oorzaak van afwijkingen t.a.v. plannen, doelen, KPI’s en begroting. | - beschikbaarheid rapportages;  - inzicht in resultaten en oorzaak van afwijkingen;  - basis voor bijsturing van bedrijfsvoering. |
| **Bezwarende werkomstandigheden**  - Geen bijzondere. | |