

FUNCTIE-EISEN EN COMPETENTIEPROFIEL

C.03 MARKETINGSPECIALIST II

Kennis en betekenisvolle ervaring

- hbo/wo werk- en denkniveau;
- ervaring met het in kaart brengen en analyseren van marktontwikkelingen;
- ervaring met het vertalen van ontwikkelingen naar kansen en daarvoor benodigde marketingacties;
- kent de eigenschappen en toepassingsmogelijkheden van mondelinge, schriftelijke, digitale uitingsvormen en (interactieve) media en technische 'tooling' daaromtrent;
- enige jaren relevante werkervaring in een soortgelijke functie.

Competenties/gedragvoorbeelden

Ondernemerschap (ontwikkelingsstap III)

Neemt actie bij veranderende wensen. Streeft ernaar doelstellingen te bereiken waarmee zowel op persoonlijk als organisatorisch vlak voordeel kan worden behaald.

- zoekt actief naar nieuwe markten, nieuwe klanten, producten en productmarktcombinaties;
- speelt in op veranderende wensen en situaties in de markt;
- neemt initiatief om (verkoop)kansen optimaal te benutten.

Resultaten realiseren (ontwikkelingsstap III)

Stelt ook voor anderen meetbare doelen en prioriteiten en beïnvloedt andere teams/afdelingen.

- bewaakt tussentijds dat de te behalen resultaten tijdig zullen worden gerealiseerd;
- stimuleert anderen om ook bij weerstand of tegenslag te zorgen voor het behalen van de afgesproken resultaten;
- stelt afdelingsdoelstellingen voor en maakt afspraken met anderen over welke resultaten er wanneer dienen te worden behaald, zowel binnen als buiten het team;
- zorgt ervoor dat mensen binnen de afdeling zorgen voor continue resultaatverbetering.

Analyseren (ontwikkelingsstap III)

Herleidt complexe verbanden tussen deelvraagstukken c.q. -problemen en integreert deze tot een geheel. Achterhaalt onderliggende oorzaken en herkent vooraf moeilijkheden c.q. hindernissen bij oplossingen.

- herkent patronen in oorzaken en gevolgen van deelvraagstukken c.q. -problemen;
- kan deelvraagstukken c.q. -problemen in algemene termen beschrijven en met elkaar in verband brengen;
- zet technieken en instrumenten in om zaken te analyseren;
- denkt na over alternatieve uitkomsten en richt zich proactief op onzekerheden.

Doelgericht communiceren (ontwikkelingsstap III)

Maakt ingewikkelde zaken begrijpelijk voor anderen met verschillende achtergronden, en zorgt dat de communicatie tot resultaat leidt.

- maakt complexe situaties/conflicten bespreekbaar beheersbaar;
- stimuleert betrokkenheid van lezer(s)/toehoorder(s);
- zet boodschappen in een bredere context, teneinde volledig begrip te creëren;
- communiceert frequent en benut diverse uitlegmethoden om een idee begrepen en geaccepteerd te krijgen.

Dit document (functie-eisen en competentieprofiel) heeft geen invloed op het functieniveau

FUNCTIE-EISEN EN COMPETENTIEPROFIEL

C.03 MARKETINGSPECIALIST II

Kennis en betekenisvolle ervaring

- hbo/wo werk- en denkniveau;
- ervaring met het in kaart brengen en analyseren van marktontwikkelingen;
- ervaring met het vertalen van ontwikkelingen naar kansen en daarvoor benodigde marketingacties;
- kent de eigenschappen en toepassingsmogelijkheden van mondelinge, schriftelijke, digitale uitingsvormen en (interactieve) media en technische 'tooling' daaromtrent;
- enige jaren relevante werkervaring in een soortgelijke functie.

Competenties/gedragvoorbeelden

Ondernemerschap (ontwikkelingsstap III)

Neemt actie bij veranderende wensen. Streeft ernaar doelstellingen te bereiken waarmee zowel op persoonlijk als organisatorisch vlak voordeel kan worden behaald.

- zoekt actief naar nieuwe markten, nieuwe klanten, producten en productmarktcombinaties;
- speelt in op veranderende wensen en situaties in de markt;
- neemt initiatief om (verkoop)kansen optimaal te benutten.

Resultaten realiseren (ontwikkelingsstap III)

Stelt ook voor anderen meetbare doelen en prioriteiten en beïnvloedt andere teams/afdelingen.

- bewaakt tussentijds dat de te behalen resultaten tijdig zullen worden gerealiseerd;
- stimuleert anderen om ook bij weerstand of tegenslag te zorgen voor het behalen van de afgesproken resultaten;
- stelt afdelingsdoelstellingen voor en maakt afspraken met anderen over welke resultaten er wanneer dienen te worden behaald, zowel binnen als buiten het team;
- zorgt ervoor dat mensen binnen de afdeling zorgen voor continue resultaatverbetering.

Analyseren (ontwikkelingsstap III)

Herleidt complexe verbanden tussen deelvraagstukken c.q. -problemen en integreert deze tot een geheel. Achterhaalt onderliggende oorzaken en herkent vooraf moeilijkheden c.q. hindernissen bij oplossingen.

- herkent patronen in oorzaken en gevolgen van deelvraagstukken c.q. -problemen;
- kan deelvraagstukken c.q. -problemen in algemene termen beschrijven en met elkaar in verband brengen;
- zet technieken en instrumenten in om zaken te analyseren;
- denkt na over alternatieve uitkomsten en richt zich proactief op onzekerheden.

Doelgericht communiceren (ontwikkelingsstap III)

Maakt ingewikkelde zaken begrijpelijk voor anderen met verschillende achtergronden, en zorgt dat de communicatie tot resultaat leidt.

- maakt complexe situaties/conflicten bespreekbaar beheersbaar;
- stimuleert betrokkenheid van lezer(s)/toehoorder(s);
- zet boodschappen in een bredere context, teneinde volledig begrip te creëren;
- communiceert frequent en benut diverse uitlegmethoden om een idee begrepen en geaccepteerd te krijgen.

Dit document (functie-eisen en competentieprofiel) heeft geen invloed op het functieniveau

NIVEAU-ONDERSCHEIDENDE KENMERKEN (NOK)

KENMERK	-	MARKETINGSPECIALIST I	MARKETINGSPECIALIST II	+
Focus	Zie referentiefunctie en NOK adviseur sponsoring	Focus van de functie ligt op het analyseren van wensen en behoeften van doelgroepen in relatie tot het bestaande aanbod van de eigen organisatie en 'concullega's'. Op basis van de opgeleverde gegevens ontwikkelt projectmanagement het portfolio (inhoudelijk) dat door de marketingspecialist I wordt omgezet in (on- en offline) marktwerkingsinitiatieven en activiteiten en de monitoring daarvan d.m.v. dashboards.	Gelijk aan II, en: als projectleider (in samenspraak met inhoudelijk deskundig interne en externe projectdeelnemers) realiseren/optimaliseren van het dienstenportfolio qua inhoud, segmentatie en prijsstelling.	Zie referentiefunctie en NOK commercieel manager
Functiegroep		10	11	