

Vacature Hoofd Sales (m/v) 24 uur

Wie zoeken wij?

Ter versterking van ons huidige team zijn wij per direct op zoek naar een Hoofd Sales (24 uur per week). Je geeft leiding en richting aan de afdeling Reserveringen & Sales en het Museumcafé van het Limburgs Museum. Doel is om meer inkomsten te genereren uit de verhuur van zalen van het museum en middels het organiseren van rondleidingen, evenementen en workshops. Daarnaast is het doel om zowel de omzet als de marges bij het Museumcafé en bij de museumwinkel te vergroten. Ook ben je verantwoordelijk voor een optimale klantreis en klantbeleving van de bezoeker.

Ben jij de drijvende kracht achter de afdeling Sales die de focus heeft op het realiseren van de omzetdoelstellingen middels een gedegen sales- en acquisitieplan? Zorg jij voor het opbouwen en onderhouden van bestaande en nieuwe relaties? Aarzel dan niet om te reageren op deze vacature.

Wie zijn wij?

Het Limburgs Museum is het museum voor cultuur en geschiedenis in Limburg. Het museum verzamelt, toont en vertelt de verhalen van Limburg. We bieden verrassende perspectieven op het verleden, heden en toekomst van Limburg en van de wereld om ons heen.

Limburg is een bijzonder provincie. Hier vestigden zich de eerste mensen en later de eerste boeren. Hier kwamen de Romeinen ons land binnen, hier leefden de eerste christenen en ontstonden de eerste steden.

Naast deze rijke geschiedenis laat het museum het Limburg van vandaag zien. Een internationale provincie in het hart van Europese ontwikkelingen.

Het Limburgs Museum staat midden in de maatschappij. Het museum wil een meerstemmig en inclusief dialoog faciliteren. De verhalen van Limburg zullen op drie manieren toegankelijk worden gemaakt. In het museumgebouw zelf, op locatie in de provincie én online.

De verhalen van Limburg worden geprogrammeerd langs drie inhoudelijke en maatschappelijke themalijnen:

- Cultuur en identiteit
- Transformatie
- Euregio

Deze themalijnen zijn leidend in de programmering van tentoonstellingen en de vaste presentaties in het Limburgs Museum.

De functie omvat

- Het aansturen en leidinggeven aan de afdelingen Reserveringen & Sales en Horeca onder verantwoordelijkheid van de Manager Bedrijfsvoering
- Het coördineren van doelmatig ingerichte afdelingen met bijbehorende processen
- Professionaliseren van de afdelingen

- Opzetten van het verkoopbeleid voor wat betreft verhuur, evenementen, winkel en Museumcafé
- Opzetten van een (meerjarig) salesplan voor het Limburgs Museum en Museumcafé
- Opleveren van managementrapportages en adviseren van het management
- Onderhandelen over contracten met diverse partijen
- Vertegenwoordigen van de organisatie in het relevante werkveld

Vaardigheden en competenties

- Je neemt het voortouw, inspireert en activeert anderen
- Je signaleert kansen om gestelde doelen te bereiken en speelt hier actief op in
- Je kunt snel en effectief schakelen
- Je bent ondernemend, overtuigend en sterk commercieel gedreven
- Je bent enthousiast, ambitieus en hebt lef

Wij vragen

- Ten minste HBO werk- en denkniveau (bijvoorbeeld Hogere Hotelschool)
- 3 – 5 jaar ervaring als leidinggevende in een commerciële/salesfunctie
- Communicatief sterk
- Goede beheersing van zowel de Nederlandse als de Duitse taal in zowel woord als geschrift
- Kennis en ervaring in de gastvrijheidsindustrie

Wij bieden

In eerste instantie een aanstelling voor een jaar met bij goed functioneren uitzicht op verlenging. Naast een startsalaris tussen € 2.795 en € 3.306 op basis van 36 uur per week, goede secundaire arbeidsvoorwaarden en een prettige werkomgeving in een informele organisatie waarin je actief bent met ruim 60 collega's en vrijwilligers.

Reageren

Indien je interesse hebt in deze functie mail dan voor 24 januari 2021 je motivatiebrief met curriculum vitae naar sollicitatie@limburgsmuseum.nl. Gesprekken zullen plaatsvinden in week 5 van 2021.

Het Limburgs Museum streeft naar inclusie; zowel in haar programmering als op de werkvloer. Daarom stellen wij ons tot doel gelijkheid, diversiteit en inclusie te bevorderen.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.