



# VACATURE

## *SALESMANAGER*

N.E.C. is per direct op zoek naar een salesmanager. De salesmanager behartigt de collectieve commerciële belangen van N.E.C. Daarnaast legt de salesmanager verantwoordelijkheid af aan de commercieel manager. Heb je een ruime ervaring met commerciële doeleinden, hou je van groei en targets nastreven, durf je de uitdaging aan om N.E.C. naar de top 9 te helpen, heb je affiniteit met topsport en/of voetbal in het bijzonder? Lees dan verder! N.E.C. zoekt een fulltime salesmanager.

### **De organisatie**

Werken bij N.E.C. betekent werken in het kloppend voetbalhart van de regio Nijmegen. De organisatie heeft een belangrijke sociaal-maatschappelijke functie in Nijmegen en omgeving en heeft daarnaast een grote aantrekkingskracht. Op professionele wijze vullen wij dit in, waarbij de topsportcultuur en daarbij passende cultuur het fundament is voor de groei die de organisatie moet doormaken. Ambitieuze plannen liggen ten grondslag aan de visie die de komende drie tot vijf jaar moet worden uitgerold. De top 9 van de Eredivisie is het doel binnen vijf jaar. Daarbij hoort een omzet van vijftien miljoen die mogelijk wordt gemaakt door groei en een nieuw en gemoderniseerd stadion. Dat is ons doel, waarbij de afdeling commerciële zaken een keyfactor is. Ontwikkeling en beter presteren staat hierbij centraal. We willen samen beter en creëren daarom een omgeving waarin onze medewerkers, klanten en andere belanghebbenden het beste uit zichzelf kunnen halen op het gebied van kennis, vitaliteit en mentaliteit. Heb jij de drive, energie, kennis en ervaring? Neem dan contact op en kom werken in een organisatie met ambitie, een hoog verwachtingspatroon en veel kansen tot zelfontwikkeling.

### **Wat ga je doen?**

- Het werven van nieuwe commerciële partners (businessclubleden, partners, suppliers);
- Het uitdiepen van de commerciële mogelijkheden bij bestaande partners;
- Het verzamelen van informatie over markt-, bedrijfs(tak)- en concurrentieontwikkelingen;
- Het onderzoeken/meedenken en doorontwikkelen van nieuwe sponsoractiviteiten/-mogelijkheden;
- Registreren van klantgegevens;
- Toeziën op de naleving van commerciële contracten en rechten;
- Het optimaliseren van de media inzet van de commerciële partners;
- Je bent (commercieel) aanspreekpunt van de commerciële partners en sponsors van N.E.C. (ook op wedstrijddagen en business activiteiten van de OSRN);
- Het onderhouden en verdiepen van de bovenstaande commerciële contacten;
- Het opstellen, beheren en bewaken van accountplannen en commerciële afspraken;
- Het signaleren van wensen en behoeften van klanten en deze vertalen naar kansen en toepassingen;
- Het zorgen voor een goede afwikkeling van eventuele problemen en klachten;
- Deelnemen aan netwerkevenementen;
- Het vertalen van onderzoeksresultaten voor de sponsors en commerciële partners;
- Het onderhouden en bijhouden van de website en social media van N.E.C. Business en OSRN;
- Het verzorgen van de communicatie omtrent commercieel nieuws en commerciële events (artikelen, uitnodigingen, derde helft, etc.).



# VACATURE

## *SALES MANAGER*

### Jouw profiel

- HBO werk- en denkniveau;
- Uitstekende schriftelijke en mondelinge communicatieve vaardigheden;
- Iemand die zeer zelfstandig is en zijn/haar werkzaamheden goed kan plannen en organiseren;
- Iemand die commercieel inzicht heeft;
- Iemand met kennis en affiniteit van de zakelijke markt (voorkeur: regio Groot-Nijmegen);
- Affiniteit met voetbal;
- Drie tot vijf jaar relevante werkervaring.

### Interesse?

Herken jij jezelf hierin, heb jij een rood-groen-zwart hart en denk jij die welkome aanvulling te zijn voor N.E.C.? Stuur dan je cv en motivatie vóór 27 mei naar Robin Faber: [robin.faber@nec-nijmegen.nl](mailto:robin.faber@nec-nijmegen.nl)