



Het Drents Museum toont een blik op de wereld en biedt de wereld een blik op Drenthe; het museum is van en voor iedereen.



Voor onze nieuw in te richten afdeling Commerciële Zaken zoeken wij een:

Medewerker commerciële zaken

32 uur per week

Wij zijn het Drents Museum in Assen. We zijn een toonaangevend museum in Nederland waar jaarlijks gemiddeld 200.000 bezoekers komen, waaronder families met kinderen, echtparen op leeftijd, jongeren uit de Randstad en scholen uit de regio. Zij komen allemaal kijken naar onze grote internationale tentoonstellingen als het Chinese Terracotta Leger, schatten uit Iran, schilderijen uit Amerika, Rusland en Italië en naar de kunst en geschiedenis van onze eigen collectie, waaronder de wereldberoemde veenlijken als het meisje van Yde en de schilderijen van Vincent van Gogh. Natuurlijk besteden wij ook aandacht aan de Drentse geschiedenis met Drentse iconen en verhalen, zoals over de zanger Harry -Cuby- Muskee (*Window of my Eyes*), de gevierde TT-coureur Egbert Streuer en binnenkort de geschiedenis van de Molukkers in Drenthe.

Wij hebben onlangs onze spectaculaire Bar Brasserie Pingo geopend, door velen al het mooiste museumcafé van Nederland genoemd. Ook is het museum sinds kort een nieuwe evenementenzaal rijker: de Opkamer. Uniek is dat deze zaal in verbinding kan staan met Pingo. Daarnaast beschikken we over een aantal bijzondere prachtige zalen, elk met bijzondere kenmerken. Dankzij het gebouw, de sfeer en de kunst is het Drents Museum een toplocatie voor ieder evenement!

De ambitie van het museum is groot: grote spraakmakende tentoonstellingen organiseren en een geheel nieuwe presentatie realiseren met onze eigen collectie. Daarbij willen we veel bezoekers verwelkomen met een grote diversiteit en deze een prachtige beleving bezorgen. En aan die beleving kun jij bijdragen!

Jij bent ons commercieel salestalent

Samen met jouw collega medewerker commerciële zaken (relatiebeheer) vormen jullie de afdeling Commerciële Zaken. Deze afdeling richt zich op: schenkingen en legaten, Businessclub en vrienden, fondsen en subsidies, sponsoring, zakelijk verhuur/events. Voor jou ligt de nadruk op de laatste 3 genoemde taken waarbij je fondsen en subsidies samen met jouw collega oppakt. Uiteraard zijn jullie beiden verantwoordelijk voor het gehele pakket binnen de afdeling.

Voor deze afdeling zijn wij op zoek naar een talent op het gebied van sales en acquisitie. Samen met andere collega's binnen het museum bedenk je een strategisch plan om nieuwe sponsors, bedrijfspartners en particulieren te verbinden aan het museum. Een plan dat ook leidt tot het realiseren van onze ambitie om 'De beste eventlocatie in museumland' te worden. Er is een nauwe samenwerking met de directie, hoofd publiek, marketing en communicatie, events en onze externe horecapartner.

En natuurlijk heel belangrijk: het aftersalestraject! Hoe heeft de opdrachtgever de dag ervaren? Wat kon er beter?

In verband met de kleine bezetting en platte organisatie zullen, naast de strategische en tactische onderdelen van deze functie, ook administratieve en uitvoerende werkzaamheden moeten worden uitgevoerd.



Wat vragen we van je?

Jij bent in staat om passende proposities te ontwikkelen, van particulieren en MKB tot multinationals. Jij begrijpt als geen ander de meerwaarde van het museum als eventlocatie. Dat vraagt om initiatief, commercieel inzicht, creativiteit en het vermogen verbanden te leggen én inlevingsvermogen.

Jij begrijpt het concept achter presentaties en organisatiestrategie en hoe er een vertaalslag wordt gemaakt naar potentiële partners. Je bent goed op de hoogte van de ontwikkelingen in de maatschappij op tal van terreinen. Daarbij heb je de verantwoordelijkheid voor de accounts.

Je ziet de meerwaarde van een goede verkoop en je bent in staat dit om te zetten in een concreet resultaat.

Je bent gedreven, je hebt gevoel voor verhoudingen en je weet wie je tegenover je hebt staan, je weet van aanpotten en krijgt energie van successen. Je functioneert goed in een team, maar kunt zelfstandigheid en verantwoordelijkheid goed aan.

Je bent representatief en communicatief vaardig via de e-mail, telefoon en persoonlijk.

Ervaring met reserveringsprogramma Smart Event Manager (SEM) is een pré.

Je hebt een afgeronde Hbo-opleiding en 3-5 jaar werkervaring op commercieel/sales gebied.



Wat bieden we je?

Een inspirerende werkomgeving met enthousiaste collega's. Het Drents Museum heeft grote plannen. Dit zorgt de komende jaren voor spannende en interessante uitdagingen!

Je krijgt een jaarcontract voor 32 uur per week met optie tot verlenging. Het salaris is afhankelijk van opleiding en ervaring en ligt tussen € 2.634,- en € 3.718,- bruto per maand bij 36 uur. We volgen de Museum CAO waarvan de secundaire arbeidsvoorwaarden goed zijn.

Informatie en reageren

Wil jij werken in een dynamische, creatieve en inspirerende omgeving? Stuur dan vóór 2 augustus 2021 een mail met je CV naar pomuseum@drentsmuseum.nl onder vermelding van 'Medewerker commerciële zaken'. Schrijf in de mail waarom je graag bij ons wilt werken en waarom je denkt dat dit echt iets is voor jou.

Heb je vragen over deze functie? Mail met Annelies Meuleman, Zakelijk directeur, a.meuleman@drentsmuseum.nl

Aarzel niet en solliciteer! Of stuur een mail als je meer informatie wilt en/of als je er niet zeker van bent of deze functie bij je past.

De 1^e ronde gesprekken vindt plaats op 13 augustus.

