



Vacature Salesmarketeer

full time op basis van een 36-urige werkweek vanaf april 2018

Als onze B2B Salesmarketeer ontwikkel jij de off- en online strategie om onze zakelijke activiteiten als evenementenlocatie in de markt te zetten.

Felix Meritis | Rode Hoed | De Nieuwe Liefde | Compagnietheater

Rode Hoed, Felix Meritis, De Nieuwe Liefde en het Compagnietheater zijn vier 'cultuurhuizen' met elk een eigen identiteit en programmering in Amsterdam, verenigd in Amerpodia. Ook doen de cultuurhuizen dienst als full service evenementenlocatie om mede dankzij deze inkomsten de culturele programmering te financieren.

Onze ideale kandidaat:

- Heeft een opleiding op HBO-niveau (richting digitale marketing of marketing/communicatie) en een aantal jaren relevante werkervaring.
- Is analytisch sterk en weet effectief gebruik te maken van online en offline data.
- Is van alle online markten thuis (zoals SEO, SEA, Facebook advertising, Google Analytics, retargeting, display en A/B testen)
- Is communicatief sterk, zowel mondeling als schriftelijk, scheidt plezier in netwerken en beheerst de Nederlandse en de Engelse taal uitstekend.
- Heeft een groot netwerk en is bekend met de evenementenmarkt.
- Denkt buiten de gebaande paden, is resultaatgericht en werkt zelfstandig.
- Heeft belangstelling voor de culturele programmering van onze verschillende cultuurhuizen en weet de strategie hierop aan te laten sluiten.

Je hebt de volgende verantwoordelijkheden:

- Je ontwikkelt in overleg de off- en online salesmarketingstrategie en implementeert deze.
- Je vertaalt CRM klantinzichten naar campagnes t.b.v. leadgeneratie en conversie optimalisatie; monitoring, bijsturing en rapportage over de effectiviteit horen hier vanzelfsprekend bij.
- Je initieert creatieve mogelijkheden om bestaande relaties te behouden en een nieuw zakelijk netwerk op te bouwen o.b.v. data-analyse.
- Je bewaakt het salesmarketingbudget en zet dit strategisch in.
- Je bent verantwoordelijk voor de content van de website en nieuwsbrieven; je schrijft proactief artikelen voor vakpers.

- Je werkt nauw samen met interne en externe stakeholders en je faciliteert de salesmanagers met datarapportages.

Je werkt nauw samen met Hoofd Marketing & Communicatie en de afdeling Sales & Events in een jonge organisatie die vol in beweging is. Er is volop ruimte aan de fundamenten van de organisatie mee te bouwen en de functie zelf mede vorm te geven. Je krijgt de mogelijkheid om te werken in een team van betrokken mensen op unieke locaties met een rijke geschiedenis en historie. Het is je kans om een nieuw merk in de markt te zetten en samen met een gedreven team hier een succes van te maken. Je krijgt bovendien toegang tot de culturele programma's van onze huizen.

Het gaat om een fulltime contract op basis van een 36-urige werkweek tegen een marktconform salaris (e.e.a. afhankelijk van ervaring, opleiding en leeftijd) en goede secundaire arbeidsvoorwaarden.

Reageren?

Je kunt je schriftelijke sollicitatie (voorzien van motivatie en CV) vóór 7 maart sturen naar personeelszaken via sollicitaties@amerpodia.nl t.a.v. Rozemarijn Vermeulen.

Voor inhoudelijke vragen over de functie kun je contact opnemen met Bregje Peys (Hoofd Marketing & Communicatie a.i.) Bregje.Peys@amerpodia.nl of 020 589 1680.

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