



Account Manager

1.1 DOELSTELLING

Het mede uitvoering geven aan het sponsorbeleid van de organisatie onder auspiciën van de Commercieel Manager en de Algemeen directeur.

1.2 PLAATS IN DE ORGANISATIE

Rapporteert direct aan de Commercieel Manager/Algemeen Directeur.

2. FUNCTIE-INHOUD

- **Acquisitie sponsors**
 - Benadert actief sponsors door middel van bezoeken van regionale netwerkbijeenkomsten, bedrijfsbezoeken, mailings, leads van de stakeholders etc.
 - Maakt nieuwe sponsorcontracten op.
 - Nodigt potentiële sponsors uit voor wedstrijd evenementen.

- **Relatiebeheer sponsors**
 - Bezoekt sponsors ten einde de relatie in stand te houden dan wel te verbeteren en voert concrete verbeteracties uit naar aanleiding van feedback van sponsoren.
 - Verlengen van bestaande sponsorcontracten.
 - Bezoekt sponsoravonden en handelt follow-up af.
 - Is de dagelijkse vraagbaak voor sponsors.
 - Is de verbindende persoon binnen FCE Connect
 - Verzorgt allerlei informatie (mailings, uitnodigingen etc) naar sponsors.

- **Activiteiten**
 - Organiseert en voert sponsoractiviteiten uit om de binding met de organisatie te verbeteren.
 - Het bijwonen van (regionale) netwerkactiviteiten.
 - Onderhoudt contacten met de interne organisatie voor sponsoractiviteiten

- **Wedstrijdevenementen**
 - Is aanwezig op alle wedstrijd evenementen voor ontvangst sponsors.
 - Zorgt voor een optimale ontvangst van sponsors.
 - Regelt kaarten voor sponsors en begeleidt deze naar de seats.



Account Manager

- **New Business**
 - Opzetten en uitvoeren van nieuwe sponsorprogramma's (bijvoorbeeld YBC)
 - Invulling van nieuwe sponsor proposities (bijvoorbeeld stadiononderdelen, LED Boarding, etc)

3. CONTACTEN

- Met de Commercieel Manager in verband met de taakstelling
- Met de Algemeen directeur in verband met het bestaande en nieuw te ontwikkelen sponsorbeleid
- Bestaande en potentiële sponsors
- Collega's en vrijwilligers
- Locale instanties
- Leveranciers

4. FUNCTIE-EISEN

- Opleiding op HBO-niveau (SPECO of gelijkwaardig)
- Representatieve uitstraling
- Goede contactuele vaardigheden
- Commercieel inzicht
- Beheersing van de moderne talen
- Kennis van sociale media en softwarepakket Office 365
- Flexibel ten aanzien van werktijden