**Functiebeschrijving Marketeer**

*Type functie: Referentiefunctie*

1) ALGEMENE KENMERKEN

De Marketeer is verantwoordelijk voor het ontwikkelen en realiseren van een toegewezen deelgebied binnen het (strategische) marketing-/productbeleid. De Marketeer is hierbij verantwoordelijk voor inhoud, kwaliteit en budget. De Marketeer kan hierbij, afhankelijk van het niveau van de functie, optreden als projectleider eventueel van meerdere projectteams waarbij projecten betrekking kunnen hebben op (delen van) de hele organisatie. De functie kan gericht zijn op verschillende aandachtsgebieden binnen de marketing of een combinatie hiervan. De meest voorkomende voorbeelden hiervan zijn:

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Beschrijving van het aandachtsgebied** |
| **B2C Marketeer** | Houdt zich bezig met de online en offline verkoop van producten of diensten aan consumenten. Hierbij wordt gebruik gemaakt van verschillende marketinginstrumenten om de consument over te halen tot conversie. |
| **B2B Marketeer** | Houdt zich bezig met de online en offline verkoop van producten of diensten aan zakelijke partijen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van verschillende marketinginstrumenten om organisaties over te halen tot conversie.  |
| **Marketeer Customer Journey** | Houdt zich bezig met de klantreis van de doelgroep, waarbij het optimaliseren van de klantervaring en het klantbehoud centraal staat. |
| **Content Marketeer** | Is belast met het creëren van verschillende vormen van content, waaronder blogs of social media berichten, waarbij het genereren van nieuwe leads centraal staat. |
| **E-mail Marketeer** | Is belast met het coördineren, creëren en optimaliseren van gerichte en meetbare e-mailcampagnes en analyseert de resultaten hiervan.  |
| **(E-mail) Campagne Marketeer** | Is belast met het opzetten van (e-mail) marketingcampagnes voor het aantrekken van nieuwe leads en het verrichten van conversies.  |
| **Event Marketeer** | Is belast met het organiseren van (zakelijke) evenementen om een product of dienst te verkopen en de communicatie hier omheen. |

2) DOEL VAN DE FUNCTIE

Het ontwikkelen en/of realiseren van het marketing-/productbeleid ten aanzien van het eigen marketing aandachtsgebied.

3) ORGANISATORISCHE POSITIE

De Marketeer ressorteert hiërarchisch onder de leidinggevende van de afdeling waarbinnen de functie is gepositioneerd.

De Marketeer geeft, afhankelijk van het niveau, functionele leiding aan eventuele project-/campagneteams.

4) RESULTAATGEBIEDEN

1. Marketing-/productbeleid ontwikkelen
* Houdt zich op de hoogte van ontwikkelingen op het gebied van het eigen marketing aandachtsgebied en onderzoekt de wensen van interne en/of externe klanten.
* Vertaalt onderdelen van het strategisch marketing-/productbeleid naar tactisch en/of operationele deelplannen.
* Vertaalt ontwikkelingen en wensen naar beleidsvoorstellen op het eigen aandachtsgebied en het leveren input vanuit het eigen werkgebied aan het strategische marketing-/productbeleid.

*Resultaat: Marketing-/productbeleid ontwikkeld, zodanig dat beleidsvoorstellen aansluiten bij het strategisch beleid en tactische en/of operationele deelplannen tijdig en conform afspraak zijn ontwikkeld.*

1. Marketing-/productbeleid realiseren
* Stelt op of draagt bij aan het opstellen van de jaarplanning, activiteitenplanningen en budget voor het toegewezen deelgebied op en draagt zorg voor afstemming hiervan met betrokken personen en afdelingen.
* Treedt eventueel op als projectleider voor projecten/campagnes.Verricht waar nodig uitvoerende activiteiten, zoals het maken van communicatie-items, het uitvoeren van benchmarks en het beoordelen van sponsorverzoeken.
* Verstrekt opdrachten aan in- en externe leveranciers, geeft briefings, begeleidt hen bij de uitvoering van activiteiten en bewaakt de kwaliteit.
* Bewaakt de realisatie van de project-/campagneplannen voor wat betreft kwaliteit, tijd en budget.
* Evalueert gerealiseerde marketingactiviteiten.
* Stelt betrokkenen op de hoogte van commerciële resultaten c.q. resultaten van uitgevoerde acties/projecten/campagnes en doet voorstellen voor verbetering.

*Resultaat: Marketing-/productbeleid gerealiseerd, zodanig dat* *projectplannen aansluiten bij het te bereiken doel, uitvoerende taken conform afspraken en kwaliteitseisen zijn uitgevoerd en project-/campagneplannen conform planning, ingecalculeerd budget en kwaliteitseisen zijn afgerond.*

1. Informatie verstrekken
* Treedt op als aanspreekpunt voor in- en externe betrokkenen.
* Draagt het marketing-/productbeleid uit en draagt zorg voor verankering van het toegewezen deelgebied binnen de organisatie.

*Resultaat: Informatie verstrekken, zodanig dat informatie tijdig aan betrokkenen is verstrekt en informatie met betrekking tot het toegewezen deelgebied tijdig bekend is bij belanghebbenden.*

5) FUNCTIEDIEFERENTIATIEMATRIX

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Marketeer C** | **Marketeer B** | **Marketeer A** |
| **Werk- en denkniveau en kenniselementen** | Hbo werk- en denkniveau.* Kennis van het toepassen van marketingtechnieken.
 | Hbo**+/wo** werk- en denkniveau.* Kennis van het toepassen **en analyseren van** marketingtechnieken.
 | **Wo** werk- en denkniveau.* Kennis van het toepassen, analyseren **en adviseren van marketingtechnieken om doelstellingen te behalen.**
 |
| **Aard en complexiteit van de werkzaamheden** | * Draagt zorg voor ondersteunende werkzaamheden bij grotere projecten/campagnes en realiseert deelprojecten of kleinere/operationele projecten/campagnes.
* Signaleert trends en ontwikkelingen op het vakgebieden vertaalt dit naar de eigen afdeling of projecten/campagnes.
* Verricht marktonderzoek.
* Levert een bijdrage aan de ontwikkeling van het operationele marketingbeleid en aan marketingplannen.
* Draagt, indien van toepassing, mede bij aan de externe positionering van de organisatie op operationeel niveau bij B2B klanten.
* Levert advies op het eigen aandachtsgebied.
 | * **Ontwikkelt en realiseert projecten/ campagnes en treedt op als projectleider.**
* Signaleert trends en ontwikkelingen op het vakgebied en vertaalt dit naar de eigen afdeling of projecten/campagnes.
* **Initieert** en verricht marktonderzoek.
* **Levert een bijdrage aan de ontwikkeling van het tactische marketingbeleid en initieert en ontwikkelt marketingplannen.**
* Draagt, indien van toepassing, mede bij aan de externe positionering van de organisatie op **tactisch niveau** bij B2B klanten.
* Levert gevraagd **en ongevraagd** advies op het eigen aandachtsgebied.
 | * **Initieert vernieuwende projecten/campagnes en ziet toe op de realisatie en kwaliteit van projecten/campagnes.**
* Signaleert trends en ontwikkelingen op het vakgebied en vertaalt dit naar **strategische doelstellingen op het gebied van marketing.**
* **Initieert en stelt strategische marketing- en communicatieplannen, marketingbeleid en -strategie op.**
* **Bepaalt en bewaakt** de externe positionering van de organisatie en **vertegenwoordigt de organisatie op strategisch niveau bij B2B klanten indien van toepassing.**
* Levert gevraagd en ongevraagd adviesop het vakgebied **en fungeert als sparringpartner voor management/de directie.**
 |
| **Invloed/impact** | * Levert een bijdrage aan de uitvoering van het marketing- en communicatiebeleid en de marketingstrategie.
* Draagt verantwoordelijkheid voor het ondersteunen bij en het zelfstandig uitvoeren van operationele projecten/campagnes.
* Materiële en imagorisico’s zijn er op de korte termijn en blijven veelal beperkt tot het project/de campagne en direct externe betrokkenen.
 | * **Draagt verantwoordelijkheid voor** de uitvoering van het marketing- en communicatiebeleid en de marketingstrategie voor het eigen aandachtsgebied.
* Draagt verantwoordelijkheid voor het **ontwikkelen, opzetten, coördineren en evalueren van tactische projecten/campagnes.**
* **Materiële en imagorisico’s kunnen van invloed zijn op grotere delen van de organisatie en extern een negatieve invloed hebben op de middellange termijn.**
 | * Draagt verantwoordelijkheid voor **het vertalen van het organisatiebeleid naar het marketing- en communicatiebeleid en de marketingstrategie.**
* Draagt verantwoordelijkheid voor **het algehele budgetbeheer en -bewaking en de begroting van het eigen aandachtsgebied.**
* **Materiële en imagorisico’s zijn hoog, kunnen van invloed zijn op de gehele organisatie en extern een negatieve invloed hebben op de middellange tot lange termijn.**
 |
| **Netwerk** | * Onderhoudt een netwerk op een effectieve en efficiënte manier en bouwt deze uit.
 | * **Bouwt netwerken op, onderhoudt en beïnvloedt deze.**
* **Signaleert mogelijkheden voor samenwerkingsverbanden ter ondersteuning van de eigen marketingwerkzaamheden.**
 | * **Initieert strategische netwerken, bouwt deze op en onderhoudt deze, beïnvloedt netwerken richtinggevend.**
* **Kan samenwerkingsverbanden aangaan ter ondersteuning van de marketing werkzaamheden binnen de organisatie.**
* **Vertegenwoordigt de organisatie binnen netwerken.**
 |