**Functiebeschrijving Business Developer**

*Type functie: Referentiefunctie*

1) ALGEMENE KENMERKEN

De Business Developer richt zich in de kern op het inventariseren, beoordelen en initiëren van business development. Vertaalt inzichten vanuit marktanalyses in voorstellen met betrekking tot concrete producten, diensten en concepten. Convergeert onzekere externe (markt-) ontwikkelingen in een concrete (interne) aanpak. Stelt een plan van aanpak en businessplannen op legt deze voor aan management en initieert en draagt bij aan de implementatie om te komen tot rendabele dienstverlening. De functie vraagt een proactieve inzet om businessplannen te initiëren en op te stellen op basis van behoeften en vragen vanuit de organisatie, alsmede op basis van eigen initiatief. Dit vraagt afstemming m.b.t. het opstellen van requirements. Gedurende het business development proces waarborgt de Business Developer de voortgang. Dit alles in overleg met opdrachtgever/leidinggevende en betrokken partijen die periodiek en ad hoc geïnformeerd worden over de voortgang en eventuele consequenties, zodanig dat tijdig (herziene) richting gegeven kan worden.

2) DOEL VAN DE FUNCTIE

Het optimaliseren van bestaande, en het ontwikkelen en realiseren van nieuwe, potentieel rendabele business concepten die aansluiten bij de markt.

3) ORGANISATORISCHE POSITIE

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

De Business Developer geeft functionele leiding aan projectteams.

4) RESULTAATGEBIEDEN

1. Ontwikkelingen signaleren en analyseren

* Volgt en analyseert technologische ontwikkelingen en ontwikkelingen in de markt (o.a. bij doelgroepen en nationale en internationale concurrenten).
* Onderhoudt en beheert (veelal vakinhoudelijk) netwerk in de markt (zoals met brancheverenigingen) onder andere ten behoeve van het tot stand laten komen van partnerships.
* Signaleert technische en zakelijke mogelijkheden voor de organisatie; vertaalt deze ontwikkelingen naar initiatieven voor het ontwikkelen van commercieel interessante nieuwe concepten, voor het optimaliseren/ verder ontwikkelen van bestaande producten en diensten en voor het aangaan van commercieel interessante partnerships.

*Resultaat: Zakelijke en technologische kansen zijn gesignaleerd en geanalyseerd, zodanig dat bruikbare en haalbare ideeën en mogelijkheden voor productontwikkeling en productoptimalisatie zijn ontwikkeld.*

1. Businessplannen realiseren

* Vertaalt het initiatief in een businessplan.
* Voert hiertoe overleg met eventuele andere belanghebbenden binnen de organisatie, en betrekt hen bij de ontwikkeling van nieuwe formules.
* Werkt het businessplan uit in een plan van aanpak (inclusief exploitatiebudget, investering, advertentiepropositie, de kwaliteitsnormen en acceptatiecriteria) en zorgt voor accordering van betrokkenen.
* Realiseert het plan van aanpak veelal in projectverband. Vervult hierbij doorgaans de rol van projectleider.
* Gaat, in overleg met de nodige betrokken, eventueel partnerships aan. Benadert potentiële partners, voert onderhandelingen, sluit naar aanleiding hiervan contracten af en implementeert de gemaakte afspraken.

*Resultaat: Businessplannen zijn gerealiseerd, zodanig dat de beoogde doelstellingen zijn behaald en er een aantoonbare bijdrage is geleverd aan efficiënte, effectieve, klantgerichte en rendabele formules met een zo hoog mogelijke kwaliteit.*

1. Projecten realiseren

* Stelt een plan op conform de binnen de organisatie gehanteerde projectmanagementmethode met daarin de resultaten, de planning, het budget, de kwaliteitsnormen en acceptatiecriteria en legt deze ter goedkeuring voor aan de opdrachtgever.
* Bepaalt de samenstelling van het projectteam en overlegt de beschikbaarheid van medewerkers met de opdrachtgever/ stakeholders. Draagt zorg voor een betrokken, goed functionerend en geïnformeerd projectteam en lost zo nodig conflicten op.
* Selecteert de benodigde middelen en leveranciers en voert mede onderhandelingen.
* Onderhoudt contacten met belanghebbenden om wensen en verwachtingen te peilen en de voortgang te bespreken.
* Controleert de voortgang van het project met betrekking tot tijd, budget, kwaliteit en de validiteit van de business case.
* Voegt persoonlijke deskundigheid toe aan door projectleden gedefinieerde oplossingen en/ of coacht projectleden ten aanzien van specifieke vakgebieden, daar waar nodig.
* Stuurt het project bij in geval van (dreigende) afwijkingen en informeert zo nodig betrokkenen.
* Draagt zorg voor de oplevering van het projectresultaat conform afspraak.
* Vergelijkt de resultaten en het verloop van het project met het plan en evalueert en rapporteert hierover.

*Resultaat: Projecten zijn gerealiseerd conform afspraak.*

5) PROFIEL VAN DE FUNCTIE

*Kennis*

* Hbo+ werk- en denkniveau.
* Kennis van productontwikkeling met betrekking tot functionaliteiten van cross-/multimedia.
* Kennis van en inzicht in het combineren van business- en technologie denken.
* Kennis van de producten van de organisatie en specifiek cross-/multimedia.
* Kennis van de doelgroepen en mediagedrag van lezers.

*Vaardigheden*

* Analytisch vermogen voor het volgen en analyseren van ontwikkelingen en het vertalen van deze ontwikkelingen naar businessplannen.
* Plannen en organiseren voor het realiseren van businessplannen en het daartoe leiden van projecten.
* Sociale vaardigheden voor het opbouwen van een netwerk en het aangegaan van partnerships.
* Samenwerken bij het realiseren van een businessplan en hierbinnen coachen en begeleiden van medewerkers.
* Communicatieve vaardigheden voor het opstellen van voorstellen en businessplannen.