| **Functienaam: Hoofd Sales** |
| --- |
|  |
| **Algemene kenmerken** |
| De functie van Hoofd Sales komt voor binnen de functiefamilie Sales en richt zich op het ontwikkelen en laten uitvoeren van het verkoopbeleid, passend binnen het beleid van de organisatie, zodanig dat een rendabele omzet van de media-uitgaven wordt gerealiseerd met als doel bij te dragen aan de continuïteit, de groei en het rendement van de organisatie.  Het Hoofd Sales ontvangt hiërarchisch leiding van de betreffende Directeur, is lid van het MT en geeft zelf hiërarchisch leiding aan het team/de afdeling Sales (circa 15 tot 40 fte). |
| **Doel van de functie** |
| Realiseren van verkoopdoelstellingen, binnen de daarvoor gedefinieerde begrotingen. |

| **Resultaatgebieden** | |
| --- | --- |
|  | |
| **Kernactiviteit & Resultaat** | **Processtappen** |
| 1. **Beleid ontwikkelen** | |
| *Beleid ontwikkeld waarbij tijdig een adequaat jaarplan en de begroting voor Sales is opgesteld conform het goedgekeurde strategisch plan.* | * Formuleert een plan en begroting voor het team en de afdeling Sales als geheel op basis van de door de organisatie uitgezette strategische beleidslijnen/geformuleerde plannen en voert dit uit. * Analyseert ontwikkelingen in de markt (waaronder klanten, branche, concurrenten, media, relevante digitale ontwikkelingen). * Draagt zorg voor het verkrijgen van inzicht in de behoeften van lezers. * Ontwikkelt de visie op sales in relatie tot de strategie en draagt deze uit. * Stelt het jaarlijkse verkoopplan op basis van markt- en doelgroep(en)ontwikkelingen en interne mogelijkheden op inclusief KPI’s en stuurt en rapporteert hierop. * Verricht beleid ontwikkelende werkzaamheden voor het tactisch beleid en beleidsvoorbereidende werkzaamheden voor het strategische niveau. * Voorziet de directie van de benodigde informatie en levert input voor de organisatiestrategie. * Fungeert als sparringpartner voor de directie. * Geeft organisatiebreed gevraagd en ongevraagd advies over het verkoopproces. |
| 1. **Beleid realiseren** | |
| *Interne bedrijfsvoering aangestuurd, zodanig dat belanghebbenden tijdig van correcte en relevante informatie zijn voorzien en eventuele knelpunten effectief zijn opgelost.* | * Richt het eigen organisatieonderdeel en de processen/activiteiten hierbinnen optimaal in, bewaakt dit en stuurt waar nodig bij; stemt dit af met andere organisatieonderdelen en stafafdelingen. * Schept randvoorwaarden voor de uitvoering van het eigen afdelingsbeleid. * Volgt de realisatie van de plannen, bewaakt de begroting en rapporteert periodiek aan de leidinggevende. * Verzamelt en analyseert financiële gegevens en data in relatie tot de verkoopactiviteiten. * Bewaakt de uitvoering en neemt deel aan overleg- en samenwerkingsvormen zowel binnen het team en de afdeling als daarbuiten en creëert hierbij draagvlak. * Neemt waar nodig deel aan afdeling overstijgende projecten en kan organisatiebrede projecten leiden. * Werkt nauw samen met de afdeling Marketing om op deze manier te profiteren van best practices en synergie. * Signaleert, analyseert en rapporteert naar de leidinggevende met betrekking tot knelpunten in de uitvoering van het beleid van de gehele afdeling en met betrekking tot ontwikkelingen en/of problemen: draagt zorg voor oplossingen en de uitvoering daarvan. * Bouwt een voor het team en de afdeling relevant in- en extern netwerk op: vertegenwoordigt de afdeling in interne en externe bijeenkomsten. |
| 1. **Data verzamelen en genereren en verkoopstrategieën opstellen** | |
| *Data verzameld en gegenereerd en strategieën opgesteld, zodanig dat het salesproces en het verkooppotentieel geoptimaliseerd is en continu verbeterd wordt.* | * Verzamelt en genereert data met betrekking tot sales processen en werkmethoden. * Signaleert verbeterpunten en draagt er zorg voor dat deze verbeterpunten organisatie breed worden opgevolgd. * Verzamelt en genereert data uit en over de markt en vertaalt deze naar verkooppotentieel en strategieën voor het team, de afdeling, en organisatie breed. * Ziet toe op de opvolging van de strategieën, zowel binnen de eigen afdeling als organisatiebreed: onderneemt actie waar nodig. * Creëert organisatiebreed draagvlak voor nieuwe en/of wijzigende plannen en strategieën. * Stelt klantcontactstrategieën op voor de afdeling Sales met betrekking tot het contact binnen de diverse klantmomenten. * Is verantwoordelijk voor de gegevensverwerking en opslag van klantgegevens binnen de wettelijke kaders. |
| 1. **Leidinggeven** | |
| *Medewerkers aangestuurd, zodanig dat leiding is gegeven, de bezetting effectief en efficiënt is ingericht, gesprekken tijdig zijn gevoerd en medewerkers zijn gecoacht en begeleid.* | * Geeft hiërarchisch leiding aan medewerkers door de kwaliteit en kwantiteit van de uitvoering van de werkzaamheden te sturen en medewerkers waar nodig te begeleiden, instrueren, coachen en motiveren. * Zorgt voor de juiste kwantitatieve en kwalitatieve bezetting. * Houdt functionerings-, beoordelings- en verzuimgesprekken en bespreekt loopbaanperspectieven met medewerkers. * Draagt zorg voor de uitvoering van het arbo-, verzuim-, personeels- en opleidingsbeleid. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Profiel functie** |  |
| **Werk- en denkniveau** | WO werk- en denkniveau. |
| **Kennis** | * Kennis van managementtechnieken en leidinggevende ervaring. * Kennis van het redactionele productieproces. * Kennis van verkoop- en financiële analyse. * Kennis van de van toepassing zijnde wet- en regelgeving. * Kennis van de toepassing van relevante applicaties en automatiseringspakketten. |
| **Competenties** | * Leidinggeven * Ondernemerschap * Analytisch vermogen * Overtuigingskracht |