

De Stichting Koninklijke Defensiemusea (SKD) beheert en presenteert de rijkscollectie militair erfgoed op vier eigen museumlocaties: Het Nationaal Militair Museum (NMM) in Soesterberg, het Marinemuseum in Den Helder, het Mariniersmuseum in Rotterdam en het Marechausseeuseum in Buren. De SKD heeft bovendien een collectiedepot in Soesterberg en in Den Helder.

De SKD zoekt voor het NMM een:

## **Accountmanager Sales en Evenementen**

32 uur per week

*Word jij blij van klantcontact, grootschalige evenementen en creëer jij samen met ons kansen om nieuwe partners aan ons museum te binden?*

### **Waar kom je te werken?**

De SKD-organisatie heeft een formatie van ca. 70 fte, plus ca. 350 vrijwilligers, verdeeld over onze vier musea. Je werkt in het Nationaal Militair Museum (NMM) in Soesterberg, maar zet je waar nodig in voor alle musea en vindt het leuk om deze af en toe te bezoeken. Deze functie valt binnen het team Publieksservice dat bestaat uit een Teamleider publieksservice, twee Eventmanagers, een medewerker Evenementen en een Medewerker Sales en Boeking. Als Accountmanager Sales en Evenementen werk je ook veel samen met onze interne organisatie voor wat betreft de facilitaire diensten (beveiliging, schoonmaak, technische dienst, vrijwilligers) en catering.

### **Wat ga je doen?**

Als Accountmanager Sales en Evenementen draag je vanuit een coördinerende rol bij aan de volledige uitvoering van alle zakelijke evenementen die plaatsvinden in het NMM. Je bent contactpersoon vanaf het eerste contact tot aan de uitvoering van het evenement op de dag zelf. Denk daarbij aan het aannemen van de eerste aanvraag, het plannen van een locatiebezoek, het uitschrijven van een offerte op maat, het voorbereiden van het evenement, het inplannen van een detailgesprek, het opstellen van draaiboeken en een goede overdracht naar de uitvoerende eventmanager. Daarnaast verzorg je ook de aftersales en facturatie en denk je mee over samenwerkingen en partnerships die bijdragen aan de doelstellingen van evenementen binnen de SKD. Vanuit jouw expertise zorg je voor een goede relatie met de opdrachtgever en voel je goed aan waar de wensen van hen en het museum liggen. Je bent in deze functie verantwoordelijk voor de zwaardere accounts.

### **Wie ben jij?**

Je hebt hbo werk- en denkniveau en minimaal 5 jaar ervaring als accountmanager/relatiemanager voor evenementen. Werkervaring binnen een museum of non-profit sector is een pre. Door jouw dienstverlenende en professionele houding bouw je aan relaties met interne en externe klanten. Je bent representatief, organisatiesensitief, gastvrij en communicatief vaardig in zowel de Nederlandse als Engelse taal. Je hebt oog voor detail en zorgt ervoor dat alles tot in de puntjes is voorbereid. Je hebt bij voorkeur ervaring met het softwareprogramma SEM.

### **Wat bieden wij?**

Een functie waarbij veel zelfstandigheid geboden is binnen een team in ontwikkeling. Er heerst een dynamische werksfeer met veel mogelijkheden en er is een hechte samenwerking met enthousiaste en gedreven collega's. De functie is ingedeeld in schaal 8 van de Museum cao (€ 2.963, - tot maximaal € 3.763, - o.b.v. 36 uur met een eindejaarsuitkering van 3,4%). Verder krijg je een laptop en telefoon van de zaak, een gratis museumkaart en behoort hybride werken tot de mogelijkheden. Wij bieden een arbeidsovereenkomst aan voor één jaar met de intentie tot een vast dienstverband. Je komt te werken op een prachtige locatie en hebt de mogelijkheid om gedeeltelijk vanuit huis te werken. Aanwezigheid op de vrijdagdag is een must, de overige werkdagen en -tijden zijn in overleg in te vullen.

### **Geïnteresseerd?**

Mail je motivatie met curriculum vitae vóór 12 februari a.s. naar [HR@defensiemusea.nl](mailto:HR@defensiemusea.nl) ter attentie van Melissa Verwaal en wij plannen zo spoedig mogelijk een oriënterend gesprek in. Voor vragen over de functie kun je contact opnemen met Wendy van den Breul (tel: 06-15610565).

*De vacature wordt tegelijk intern en extern gepubliceerd. Interne en externe sollicitaties zullen tegelijkertijd in behandeling worden genomen, waarbij interne kandidaten bij gelijke geschiktheid voorrang hebben. Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.*