



## COMMERCIEEL MANAGER

<b>1. Algemene informatie</b>	<b>Departement:</b> Business & Marketing	<b>Rapporteert aan:</b> Chief Business & Marketing Officer
<b>Functie:</b> Commercial Manager	<b>Hiërarchie:</b> Management	<b>Tewerkstelling:</b> Voltijds
<b>2. Over OH Leuven</b> <p>Oud-Heverlee Leuven, kortweg OHL, is een toonaangevende voetbalvereniging in de regio Oost-Brabant. Ze is het resultaat van de fusie tussen Stade Leuven, Daring Leuven en Zwarte Duivels Oud-Heverlee. De club omvat een heren- en vrouwenafdeling en een uitgebreide jeugdopleiding. OH Leuven wil uitgroeien tot de belangrijkste voetbalclub in Oost-Brabant.</p>		
<b>3. Kernwaarden van OH Leuven</b> <p><b>Verbindend</b> – We leggen bruggen naar en tussen alle stakeholders van de club en de maatschappij rond ons. We zijn dé schakel in de ketting die iedereen samenbrengt en verenigt. We zijn verbonden tot een hechte familie, die elkaar steunt en beter maakt, in goede en minder goede momenten. We vieren samen overwinningen maar helpen ook zij die het wat moeilijker hebben. We laten niemand achter.</p> <p><b>Innovatief</b> – We stellen onszelf constant in vraag en willen altijd op zoek naar de beste en meest efficiënte oplossing. We staan open voor vernieuwing en verbetering. We worden omringd door heel veel innovatie, technologie en knowhow. Dit moeten we omarmen en in het hart van onze club brengen. Door de juiste verbindingen te maken kunnen we hier het verschil maken.</p> <p><b>101%</b> – We willen altijd beter worden, we zijn nooit klaar. We kunnen alleen tevreden zijn als we alles gegeven hebben wat we in ons hebben. Alleen excellentie is goed genoeg. Op het veld kunnen we een nederlaag alleen aanvaarden als we er alles aan gedaan hebben. Hard werken is de basis tot succes. Je wint wedstrijden op trainingen. We roepen echter niet van de daken, maar elke verwezenlijking is de lat een trapje hoger leggen op weg naar de volgende uitdaging.</p> <p><b>Respect</b> – Voetbal zonder respect is de slechte vorm van het spel. Het is tegen onze cultuur om onrespectvol te handelen tegenover tegenstanders, teamgenoten, onze staf, fans, partner of onze gemeenschap. Dit is waarom we altijd handelen met respect.</p> <p><b>Integriteit</b> – Voetbal, en de voetbalbusiness steunt op vertrouwen; op en naast het veld. We handelen telkens met het oog op de langere termijn. Dit is waarom we bij alle handelingen die we verrichten telkens rekening houden met de hoogste waarden van integriteit.</p> <p><b>Transparantie</b> – We geloven in ‘good governance’ in het voetbal. We bouwen op vertrouwen van fans, onze gemeenschap en onze commerciële partners. Dit is waarom we geloven dat openheid en eerlijkheid noodzakelijk zijn wanneer het gaat om communicatie en interactie met onze stakeholders. Dit is waarom wij geloven in transparantie.</p>		

## JOBOMSCHRIJVING

### 4. Algemene omschrijving

Het is OH Leuven's visie om één van de meest professionele voetbalclubs in België te worden. Om deze visie te ondersteunen, is het zeer belangrijk dat er voldoende financiële middelen gegenereerd worden. Daarom is het de verantwoordelijkheid van de Commercieel Manager om samen met het team de inkomsten in belangrijke mate te doen stijgen en dit op elk gebied van het commerciële spectrum met een specifieke focus op het afsluiten van nieuwe partnerships.

De rol van Commercieel Manager is nieuw in onze organisatie en zal ervoor zorgen dat het Commercieel Team optimaal aangestuurd en gecoacht wordt om in ons opzet te slagen. Hij/zij zal ook zelf nieuwe partnerships afsluiten en bestaande vernieuwen en er samen met het team over waken dat deze partnerships perfect worden opgevolgd. Hij/zij ondersteunt de Commercieel & Marketing Directeur bij het uitwerken van de strategische plannen en het zoeken naar nieuwe inkomstenstromen. Innovatie staat centraal en om die reden zal hij/zij ook permanent uitkijken naar nieuwe vormen van return die we richting potentiële partners kunnen aanbieden. Hierbij is er een focus op data en digital en wordt er nauw samengewerkt met het Marketing & Media Team.

### 5. Specifieke verantwoordelijkheden:

- ✓ Sales policies ontwikkelen per inkomstenstroom per seizoen
- ✓ Sluiten van belangrijke sponsorship contracten met nieuwe en bestaande partners op regionaal, nationaal en op termijn internationaal niveau
- ✓ Focus op het verhogen van de inkomsten (sponsorship, hospitality, ticketing, retail & merchandising, horeca en non-matchday gerelateerde activiteiten)
- ✓ Zoeken naar nieuwe inkomstenstromen (digital, data, internationaal...)
- ✓ Op basis van accountmanagement samen met het team de gemaakte afspraken met partners opvolgen
- ✓ Als people manager coördineer, coach, motiveer en evalueer je je team, identificeer je de opleidingsnoden waarbij de nodige acties worden ondernomen om de vooropgestelde objectieven te behalen
- ✓ Onderhouden van commerciële relaties, netwerking, service & support van commerciële partners en hospitality klanten tijdens de thuiswedstrijden van OH Leuven
- ✓ Vertegenwoordigen van OH Leuven op interne en externe commerciële evenementen
- ✓ Ontwikkelen en uitwerken van sales portfolio, commerciële database en rapportering
- ✓ Je werkt resultaat- en kwaliteitsgericht en steeds op een gestructureerde en kritische manier
- ✓ Je wil bijdragen tot de groei en de ambities van de club

### 6. Vereisten, kwaliteiten en opleiding

#### Opleiding

Opleiding

- ✓ Bachelor of Masterdiploma in Bedrijfsmanagement, Sales en/of Marketing, Communicatiemanagement, Handelsingenieur, Toegepaste Economische Wetenschappen of Business Administration
- ✓ Eerste ervaring in People Management

<b>Werkervaring</b>	
Werkervaring	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 5 tot 10 jaar ervaring in Sales</li> <li>✓ 1 tot 3 jaar ervaring in een gelijkaardige functie in gelijk welke sector</li> </ul>
<b>Persoonlijke eigenschappen/kwaliteiten</b>	
Talen	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kennis van gesproken en geschreven NL/FR/ENG</li> </ul>
Benodigde kennis	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Onderhandeling en verkoop: Sterke onderhandelingskwaliteiten. Kwaliteit om potentiële partners te vinden ("hunter") alsook het afsluiten van de contracten ("closer")</li> <li>✓ Presentatie skills: Je kan een 'to the point' salespresentatie maken voor potentiële en huidige partners, gebaseerd op een goed begrip van de partners</li> <li>✓ Project Management: Belangrijk om de sales cycles te beheersen en te gepasten tijde te plannen</li> <li>✓ People management: leadership met de nodige empathie</li> <li>✓ MS Office &amp; Outlook</li> </ul>
Persoonlijke eigenschappen	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Resultaatgericht</li> <li>✓ Autonomoos kunnen werken</li> <li>✓ Toegewijd, proactief en gedreven</li> <li>✓ Hands-on mentaliteit</li> <li>✓ Nieuwsgierig en steeds op zoek naar verbetering</li> <li>✓ Flexibel</li> <li>✓ Sterke communicatieve vaardigheden en een vlotte schrijfstijl</li> <li>✓ Teamplayer</li> <li>✓ Strategisch inzicht</li> </ul>
<p><b>7. Wij bieden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Een uitdagende, boeiende en afwisselende job in een ambitieuze voetbalclub in Leuven</li> <li>- Een voltijdse tewerkstelling</li> <li>- Een concurrerend verloningspakket met goede secundaire arbeidsvoorwaarden</li> <li>- Een gemotiveerd en prestatiegericht team</li> <li>- De mogelijkheid om de juiste opleidingen en trainingen te volgen</li> </ul> <p><b>8. Interesse?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stuur je CV met motivatiebrief naar Zara Verbinnen (<a href="mailto:zara.verbinnen@ohl.be">zara.verbinnen@ohl.be</a>) voor 31 januari 2021</li> </ul>	