



Eurosonic Noorderslag (ESNS) is op zoek naar een

Coördinator Business Partnerships

(gem. 0,5 fte)

ESNS is op zoek naar een coördinator business partnerships.

ESNS is per direct op zoek een enthousiaste collega die er plezier in heeft dagelijks contacten te onderhouden met huidige en potentiële partners en te bouwen aan duurzame relaties. De functie valt onder de afdeling Business & Development, je bent onderdeel van het sales team van ESNS. Je bent verantwoordelijk voor enerzijds het actief op zoek gaan naar nieuwe partners en het verkopen van onze on- en offline proposities (denk hierbij aan eventsponsoring, brandpartnerships, online en offline exposure, content marketing) en anderzijds de relaties met bestaande partners te onderhouden en zo mogelijk uit te bouwen.

ESNS hecht veel belang aan persoonlijke en duurzame relaties. We werken daartoe samen met partners, die hun relevante expertise willen delen op ons platform, in het magazine en tijdens de events of die in ESNS een kans zien hun naamsbekendheid te vergroten of een specifieke doelgroep aan te spreken

Partnerships onderhouden en ontwikkelen kost (aanloop)tijd en heeft gedurende het jaar aandacht nodig. De werkzaamheden zijn daarom jaarrond, maar de inzet is conform het laagseizoen van februari t/m augustus en hoogseizoen van september t/m januari.

Wat ga je doen?

- Het werven, opbouwen, onderhouden en optimaliseren van relaties met (nieuwe) partners.
- Inzicht verkrijgen in de doelstellingen van en creëren van kansen bij potentiële partners.
- Je vertaalt wat wij als platform te bieden hebben vanuit ons bereik naar potentiële partners en neemt hierin ook mee wat een potentiële partner ons te bieden heeft. Vervolgens verwerk je deze analyse naar een voorstel op maat, met als uitgangspunt het creëren van een duurzaam partnership.
- Je werkt nauw samen met de afdelingen programma, productie en marketing in het afstemmen van afspraken met de nieuwe partners en hoe deze conceptueel en inhoudelijk kunnen worden ingevuld.
- Je stemt continu af met intern betrokkenen of wat wij aanbieden (events, online content, e.d.) in lijn is met het beleid en de wensen en verwachtingen van de deelnemers én partners.
- Je streeft, voor en met de partners, naar een optimaal rendement uit de samenwerking.
- Monitoren, terugkoppelen, evalueren en adviseren van collega's en partners over de activiteiten.
- Zorgdragen voor een strakke uitvoering van de planning, het halen van deadlines en de communicatie hierover intern en extern.



- Meedenken over en optimaliseren van de kansen om de sales-afdeling en -inkomsten uit te bouwen.
- Bijhouden van de financiële afspraken en voortgang en verzorgen van een jaarlijkse eindrapportage.

Wie zoeken we?

- Je hebt een grote gunfactor, legt makkelijk (oprechte en duurzame) contacten en slaagt erin om met je enthousiasme mensen te overtuigen, intern en extern.
- Je bent oprecht nieuwsgierig naar wat de partners en de deelnemers drijft en onderzoekt dit door actief luisteren en het stellen van goede vragen.
- Je bent ondernemend, hands-on, servicegericht, beschikt over een goed conceptueel vermogen én hebt aandacht voor details. Je denkt creatief mee en streeft altijd naar de beste kwaliteit.
- Je hebt meer dan 3 jaar aantoonbare en succesvolle commerciële ervaring.
- Ervaring in de evenementensector en of de muzieksector is een pré.
- Het team sales valt onder een nieuwe afdeling van ESNS. Dat houdt in dat we ook van je verwachten dat je meedenkt over de ontwikkeling van het team en de afdeling en inspringt waar nodig en met plezier operationele taken oppakt.

Wat krijg je van ons?

Je komt te werken in een horizontaal ingericht professioneel team, in een collegiale, no-nonsense, plezierige en resultaatgerichte sfeer.

Een parttime baan op basis van een tijdelijk dienstverband of zzp-opdrachtovereenkomst in de context van ons internationaal gerenommeerde evenement. Startdatum in overleg, bij voorkeur z.s.m. Je werkt in een ambitieuze organisatie met medewerkers door heel Nederland en partners in binnen- en buitenland. We houden ons hoofdkantoor in Groningen en hebben een klein kantoor in Amsterdam-Noord. Wij bieden een parttime overeenkomst of overeenkomst van opdracht aan, gebaseerd op schaal 6 a 7 (afhankelijk van relevante ervaring) conform CAO Poppodia en -Festivals 2022-2023.

De inzet is circa 0,5 fte; van februari tot en met oktober 2 tot 3 dagen per week, in november en december 4 dagen per week en in januari fulltime.

Over ESNS

Al meer dan 35 jaar staat Groningen in januari een paar dagen op zijn kop door ESNS, het Europese muziekplatform voor meer dan 4.000 muziekprofessionals, jaarlijks ruim 350 Europese acts en duizenden muzikliefhebbers. ESNS heeft als missie meer aandacht te genereren voor Europese popmuziek en Europese artiesten een effectieve springplank te bieden naar internationaal succes. De belangrijkste activiteiten zijn de conferentie, de festivals Eurosonic en Noorderslag en de twee Europese projecten: de Music Moves Europe Awards en het ESNS Exchange programma.

De speerpunten van het beleid zijn de komende jaren: wereldwijd Nederlandse en Europese artiesten centraal zetten, duurzaamheid, inclusiviteit en verjonging. ESNS werkt volgens de volgende codes: Code Diversiteit & Inclusie, Fair Practice Code en Governance Code



Cultuur, en is aangesloten bij de Green Deal en Key Change. We nodigen iedereen, van alle culturele/sociale achtergronden, uit om te solliciteren.

ESNS is georganiseerd in de afdelingen Bedrijfsvoering, Programma, Productie, Business & Development en Marketing.

Heb je interesse?

Heb je naar aanleiding van deze vacature vragen of behoefte aan meer informatie dan kan je terecht bij Nadine Zijp, Hoofd Business & Development), telefoon 050 744 03 35. Als je geïnteresseerd bent in deze functie stuur dan je motivatie en CV voor 23 mei 2022 naar: office@esns.nl.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.