|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **- VARIANT** | **manager sales & marketing** | **+ VARIANT** |
| Als de bedrijfsfunctie minder verantwoordelijkheden heeft, zoals wanneer:- de groep aan te sturen medewerkers (aanzienlijk) kleiner is (< 4 medewerkers) en/of sprake is van vaktechnische aansturing in plaats van hiërarchische aansturing;- de functiehouder verantwoordelijk is voor de uitvoering van de werkzaamheden voor slechts één reguliere vestiging;- de functie een sterk reactief karakter kent (vertalen van bedrijfsbeleid en reageren op externe invloeden zoals evenementen) met een middellange termijn focus (enkele maanden);- de feitelijke afnemer en/of persoon die deze verantwoordelijkheid niet als hoofdaandachtsgebied heeft normaliter de gesprekspartner is;- er veelvuldig gewerkt wordt met (modificatie van) standaard arrangementen als gevolg van de aard van de formule van de organisatie (positionering/segment). | Dit niveau is omschreven in de referentiefunctie C.10.IMANAGER SALES & MARKETING | Als de bedrijfsfunctie meer verantwoordelijkheden heeft, zoals wanneer:- de groep hiërarchisch aan te sturen medewerkers (aanzienlijk) groter is, vaak als gevolg van het tevens aansturen van de afdeling reserveringen;- de functiehouder verantwoordelijk is voor de uitvoering van de werkzaamheden voor: *of* een bepaald segment voor de gehele organisatie (vanuit een hoofdkantoorfunctie); *of* een specifieke regio waarin meerdere (verschillende) vestigingen voorkomen die vragen om een andere commerciële benadering/positionering;- de functie een sterk proactief karakter kent (adviseren van de commercieel eindverantwoordelijke van de organisatie door vooruit te kijken (lange termijn = > één jaar) en te anticiperen op toekomstige ontwikkelingen aangaande het eigen vakgebied/segment);- een professionele intermediair voor de feitelijke afnemer en/of specialist binnen de afnemende organisatie (inkoopmanager) overwegend de gesprekspartner is;- er veelvuldig gewerkt wordt met maatwerkoplossingen als gevolg van de aard van de formule van de organisatie (positionering/segment). |
| **9** | **10 (referentie)** | **11** |