

- VARIANT	MANAGER SALES & MARKETING	+ VARIANT
<p>Als de bedrijfsfunctie minder verantwoordelijkheden heeft, zoals wanneer:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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). 	<p>Dit niveau is omschreven in de referentiefunctie C.10.I</p> <p style="text-align: center;">MANAGER SALES & MARKETING</p>	<p>Als de bedrijfsfunctie meer verantwoordelijkheden heeft, zoals wanneer:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: <ul style="list-style-type: none"> 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