

Salgs- og marketingchef søges til Universe Science Park

Vil du stå i spidsen for den kommercielle udvikling i Sønderjyllands største oplevelsespark? Motiveres du af at omsætte data til handling, udvikle stærke kampagner og skabe nye oplevelses- og forretningskoncepter? Så er det måske dig, vi søger som vores nye salgs- og marketingchef.

Universe Science Park søger en ambitiøs og visionær salgs- og marketingchef, der kan styrke vores markedsposition, drive lønsom vækst og udvikle innovative kommercielle initiativer, som tiltrækker flere gæster og samarbejdspartnere.

Som salgs- og marketingchef bliver du en central drivkraft i vores fortsatte udvikling. Du skal både kunne tænke strategisk og kreativt, samtidig med at du arbejder analytisk og datadrevet for at sikre, at vores investeringer i salg, markedsføring og produktudvikling skaber størst mulig værdi.

Din rolle

Som salgs- og marketingchef bliver du en af nøglepersonerne i arbejdet med at realisere Universes vækstambitioner. Du får ansvaret for at udvikle og implementere den kommercielle strategi med fokus på blandt andet:

- At øge besøgstal, omsætning og lønsomhed.
- At udvikle og optimere Universes produkter og oplevelseskoncepter.
- At styrke vores markedsposition.
- At udvikle effektive salgs- og marketingindsatser på tværs af kanaler og målgrupper.
- At arbejde systematisk med gæste- og kundedata, KPI'er og markedsindsigter.
- At optimere prissætning, revenue management og den samlede kunderejse.
- At identificere nye markedsmuligheder og udvikle strategiske partnerskaber og sponsoraftaler.
- At samarbejde tæt med salgs- og marketingchefen på Center Parcs Nordborg Resort om kommercielle indsatser og fælles muligheder.

Du får personaleansvar for salgs- og marketingafdelingen, som består af en strategisk marketing specialist, en partnership & content creator, en event- og sponsorkoordinator samt en grafisk- og kreativ designer. Du refererer til den administrerende direktør og bliver en del af Universes ledelsesteam.

Som en del af ledelsesteamet indgår du desuden i vagtordningen med ansvar for den samlede parkdrift på udvalgte dage, herunder i weekender og på helligdage.

Hvem er du?

Du er en stærk kommerciel leder, som både kan sætte en klar retning og få organisationen med dig. Du trives med at bevæge dig mellem strategi, udvikling og daglig eksekvering – og du motiveres af at kunne se effekten af dit arbejde.

Vi forestiller os, at du:

- Er en inspirerende leder, der skaber engagement, udvikling og resultater gennem andre.
- Har et stærkt kommercielt mindset og blik for, hvor nye muligheder og indtægtskilder kan skabes.
- Er analytisk og datadrevet og bruger aktivt kundeindsigter og performance-data i dine beslutninger.
- Tænker kreativt og tør udfordre eksisterende løsninger.
- Er god til at omsætte strategi og idéer til konkrete initiativer og målbare resultater.
- Kommunikerer klart og overbevisende og kan skabe gode relationer til både medarbejdere, kunder og eksterne samarbejdspartnere.

- Trives i en organisation, hvor der både er højt til loftet og behov for at få tingene gjort.

Dine faglige kompetencer

Vi forventer, at du har:

- Dokumenteret erfaring med at skabe kommercielle resultater og lønsom vækst.
- Erfaring med ledelse af en salgs- og/eller marketingorganisation i udvikling.
- Solid erfaring med digital markedsføring, kampagneudvikling og performance marketing.
- Erfaring med KPI-styring, analyse af gæste- og kundeadfærd samt omsætning af data til handling.
- Erfaring med e-commerce, revenue management og dynamisk prissætning.
- Erfaring med udvikling af produkter, oplevelser eller kommercielle koncepter.
- Stærke forhandlingskompetencer og erfaring med strategiske partnerskaber og sponsoraftaler.
- Erfaring med budgetansvar og vurdering af effekten og ROI af kommercielle og marketingmæssige investeringer.

Erfaring fra B2C, leisure-, oplevelses- eller turistbranchen vil være en fordel, men det vigtigste er, at du kan dokumentere, at du har skabt resultater i en kommerciel organisation.

Du har en relevant videregående uddannelse inden for afsætning, marketing, business, økonomi eller lignende.

Vi tilbyder dig

- Et afvekslende og udfordrende job i en unik oplevelsespark, som har stærke ambitioner om at gøre en forskel
- En livlig og humørfyldt arbejdsplads, hvor hver dag byder på faglige og personlige udfordringer og masser af oplevelser
- Et job hvor du får muligheden for at præge udviklingen og sætte dine faglige og personlige kompetencer i spil
- Løn efter kvalifikationer
- Pensionsordning (11% firmabetalt, 2% egenbetaling)
- Sundhedsforsikring (PFA)
- Medarbejderfordele: Sæsonkort til dig og din familie, medarbejderrabatter og gratis adgang til attraktioner i Danmark og meget mere

I Universe ønsker vi at fremme et divers og inklusivt arbejdsmiljø, hvor vi har brug for mange forskellige ideer, synspunkter og styrker. Overvejer du at søge stillingen, men ikke føler du kan sætte flueben ved alle punkter i opslaget? Så vil vi alligevel opfordre dig til at søge jobbet uanset køn, baggrund, nationalitet og alder. Vi er nysgerrige på, hvordan du med din erfaring og din profil kan bidrage til stillingen og til Universe.

Ansøgning og kontakt

Send din ansøgning og CV allerede i dag ved at trykke på knappen "Ansøg". Tiltrædelse hurtigst muligt. Ansættelsessamtaler gennemføres løbende. Samtalerne afholdes ved fysisk fremmøde i Universe.

Vi håber i øvrigt, at du bor i lokalområdet eller ønsker at flytte tættere på Als.

Hvis du vil vide mere om stillingen, kan du kontakte Thomas Buch Tøstesen, tlf. 8881 9510.