

# Groningen Seaports

## Formulier functiebeschrijving

Functiebenaming: Manager Strategic Development  
Leidinggevende: Business unit manager Sales & Shipping  
Datum: Januari 2006

### 1. Organisatie

#### Plaats

Ressorteert onder en rapporteert aan de Business unit manager Sales & Shipping.

#### Handelingsvrijheid en keuzemogelijkheden

Kent een grote mate van handelingsvrijheid en keuzemogelijkheden binnen de kaders aangegeven vanuit het business unit plan. Daarbinnen is ruimte voor eigen initiatief en interpretatie. Beoordeling van de werkzaamheden vindt plaats via overleg en door controle achteraf.

#### Contacten

Contacten, zowel intern als extern, zijn overleggend en overtuigend van aard, daar waar het specifiek gaat om het onderhouden van externe contacten is er regelmatig sprake van het omgaan met belangentegenstellingen en het gericht zijn op het verkrijgen van medewerking.

#### Leidinggeven

Geeft leiding aan projectgroepen voor ca. 50% van de tijd aan meer dan 5 formatieplaatsen.

### 2. Doel van de functie

Is verantwoordelijk voor het initiëren van nieuwe activiteiten ten behoeve van de ontwikkeling van faciliteiten en/of producten gericht op het faciliteren c.q. acquireren van bestaande en/of nieuwe klanten.

### 3. Functie-inhoud

#### Resultaatgebied 1: Beleidsontwikkeling en -uitvoering

Activiteiten:

- Onderzoekt/vertaalt ontwikkelingen ten behoeve van de ontwikkeling van faciliteiten en/of producten gericht op het faciliteren c.q. acquireren van bestaande en/of nieuwe klanten.
- Beoordeelt de effectiviteit van bestaand beleid, doet voorstellen met betrekking tot het ontwikkelen of wijzigen van beleid/plannen en instrumenten. Ontwikkelt scenario's.
- Draagt oplossingen aan bij problemen bij het realiseren van het beleid, ontwikkelt alternatieven, concipieert nota's en voorstellen.
- Adviseert, gevraagd en ongevraagd, de organisatie vanuit de vakinhoudelijke achtergrond. Adviseert over ontwikkelingen en de consequenties daarvan. Heeft een

signaleringsfunctie t.a.v. het functioneren van de organisatie/organisatieonderdelen i.r.t. de geldende beleidskaders.

- Neemt deel aan (interne/externe) overlegverbanden, project- en werkgroepen met name gericht op beleidsvoorbereiding en -uitvoering, en draagt binnen aangegeven kaders de standpunten van de organisatie uit.

Resultaat:

Geeft vorm aan en draagt zorg voor de uitvoering van beleid met betrekking tot de ontwikkeling van faciliteiten en/of producten gericht op het faciliteren c.q. acquireren van bestaande en/of nieuwe klanten, zodanig dat het beleid de gewenste bijdrage levert aan het realiseren van de business unit doelstellingen.

## **Resultaatgebied 2: Beleidsuitvoering**

Activiteiten:

- Verzorgt in samenwerking met de projectcontroller subsidieaanvragen en/of – afhandeling.
- Initieert de verwerving van subsidies en andere gelden voor de organisatie.
- Vertaalt en ontwikkelt in samenwerking met Marketing nieuwe markt- c.q. acquisitiekansen voor de account managers en initieert acties in deze.
- Draagt zorg voor de afstemming en coördinatie van acquisitieaanvragen tussen de interne organisatie, eventuele externe partijen en de accountmanagers.

Resultaat:

Draagt zorg voor de uitvoering van beleid gericht op uitbreiding van de marktmogelijkheden door middel van het binnenhalen van gelden en het voeren van acquisitie, zodanig dat het beleid de gewenste bijdrage levert aan het realiseren van de business unit doelstellingen.

## **4. Functie-eisen**

### **a. Opleiding, kennis en ervaring**

Opleiding:

- o HBO/Academisch werk- en denkniveau in een civieltechnische richting.

Kennis:

Kennis op het terrein van commerciële economie.

Ervaring:

Ruime ervaring met het verrichten van werkzaamheden op het terrein van marktontwikkeling.

### **b. Onderscheidende competenties**

- Klantgerichtheid
- Marktbewust
- Creativiteit
- Oordeelsvorming
- Probleemanalyse
- Resultaatgerichtheid
- Flexibel
- Coachen