

Ben jij een ervaren direct marketeer en heb je zin om deze ervaring in te zetten in een nieuwe functie met veel ruimte voor eigen invulling en initiatief?

In de prachtige museumhuizen van Hendrick de Keyser Monumenten ontvangen zij jaarlijks een groot aantal bezoekers. Het is hun ambitie om hen en anderen structureel aan zich te binden en daarom zoeken zij een resultaatgerichte



Vereniging
**Hendrick
de Keyser**

DIRECT MARKETEEER / FONDSENWERVER (24 - 28 uur)

Interesse in historische waardevolle huizen en hun interieur maakt natuurlijk dat je extra gedreven bent om impact te maken dus fijn als je dat meeneemt.

Een specifieke achtergrond in cultureel erfgoed en ervaring in de goede doelen branche is niet noodzakelijk. Een frisse en 'commerciële' blik, een can-do mentaliteit, in combinatie met ervaring in het inrichten van (marketing) journeys, analyses maken en het werken met CRM-systemen zeker wel.

Over Hendrick de Keyser

Hendrick de Keyser Monumenten is hét nationale goede doel voor het behoud en beheer van historische waardevolle huizen en hun interieur. De omvang van de collectie met 440 woonhuizen, gebouwd tussen 1495 en 1980 en verspreid over heel Nederland is uniek. De bouwkunst, architectuur en interieurs zijn vaak van uitzonderlijke kwaliteit. Ieder gebouw heeft bijzondere details aan exterieur en/of interieur. Ongeveer 35 panden worden opengesteld voor publiek als museumhuis, vakantiehuis of bijzondere locatie voor evenementen. Eenmaal verworven panden blijven voor altijd in hun bezit. Daardoor spelen zij een belangrijke rol in het erfgoedbeheer van verleden, heden en toekomst.

Hendrick de Keyser Monumenten wordt gesteund door particulieren, vermogensfondsen, overheden en bedrijven. Je gaat deel uitmaken van het team Partners & Begunstigers, dat verantwoordelijk is voor het behouden en ontwikkelen van de relatie en vergroten van de inkomsten van deze achterban. Zij zijn een enthousiast klein team en op zoek naar een ervaren derde collega om het team te verstevigen. De komende jaren willen zij het aantal leden en donateurs fors uitbreiden en daarom zoeken ze een direct marketeer/ fondsenwerver die met ons deze ambitie realiseert.

Wat ga je doen?

Hendrick de Keyser Monumenten kent een grote bezoekersstroom in de museumhuizen door het hele land. De conversie van deze bezoekers een belangrijke opdracht, waarbij er veel ruimte is voor eigen invulling. Begin 2023 is een nieuw CRM-systeem geïmplementeerd maar het is aan jou om de customer journeys in te richten en acties op te zetten. Aan de hand van data ontwikkel je gerichte proposities om nieuwe leden te werven. Er liggen veel kansen waarbij jij de keuzes mag maken om in te zetten op juist die acties die tot resultaat leiden. In de functie ga je nauw samenwerken met de marketeer uit het team Communicatie voor de uitwerking van een publiekscampagne.

- Je richt je actief op de werving van particuliere leden en donateurs;
- Je weet bestaande leden te behouden en te upgraden met aantrekkelijke proposities om zo de inkomsten te vergroten;
- Je werkt nauw samen met de marketeer aan de opzet en realisatie van resultaatgerichte campagnes en de inzet van juiste onlinekanalen voor deze campagnes;
- Je draagt bij aan het teamresultaat door zicht te houden op het jaarplan. Je analyseert en evalueert je acties en monitort resultaten continu.

Wat biedt Hendrick de Keyser Monumenten?

- Een functie waarin veel ruimte is om te pionieren, om op kansen in te springen, om 'eigenaar te zijn van gehele proces';
- Een sfeervolle werkplek in huis Bartolotti op de Herengracht in Amsterdam;
- Thuis werken is mogelijk, je krijgt ook alle vrijheid om je werkweek in uren zelf in te delen;
- In totaal ruim 80 gezellige, deskundige collega's;
- Je krijgt een contract voor bepaalde tijd van 12 maanden, met uitzicht op een verlenging;
- Een salaris in salarisschaal G volgens CAO Architectenbureaus. Dat is een bruto maandsalaris tussen de € 2.975, - en € 3.818, - op basis van een 40-urige werkweek;
- Een premievrije pensioenopbouw.

Wat breng je mee?

- Je hebt een HBO werk- en denkniveau en minimaal twee jaar relevante werkervaring;
- Je hebt ervaring met en kennis van CRM-systemen;
- Je bent analytisch, resultaatgericht en je houdt van data-gedreven werken;
- Je hebt commercieel inzicht; m.a.w. je denkt in kansen met het meeste potentieel;
- Je durft risico's te nemen (fouten maken mag!) en je bent een echte doener;
- Je bent in staat plannen om te zetten in praktische acties om resultaten te behalen;
- Het is een pre als je ervaring hebt met (online) campagnes of met de aansturing van externe bureaus;
- Je zorgt ervoor dat jouw resultaten meetbaar en inzichtelijk zijn in rapportages;
- Je bent een zelfstandige werker en neemt graag initiatief.

Enthousiast?

Nassau doet de werving en selectie van deze functie. Je kunt tot en met dinsdag 28 november 2023 reageren op deze functie door je cv en toelichting te verzenden aan Daphne Leferink via daphne@nassau.nu. Als je eerst extra informatie wilt, neem dan contact op met Nassau via 020-5206555.

Een eerste kennismakingsgesprek vindt plaats op maandag 4 december op het kantoor van Nassau in Amsterdam. De gesprekken op het kantoor van Hendrick de Keyser in Amsterdam zijn gelijk in de dagen erna, we willen je vragen om hier alvast rekening mee te houden. Idealiter ronden we de procedure voor de kerstdagen af.