



Themenverantwortliche / Themenverantwortlicher Marketing/Vertrieb, Öffentlichkeitsarbeit

Die Klingenstadt Solingen ist mit ca. 163.000 Einwohnerinnen und Einwohnern Großstadt im „Bergischen Städtedreieck“. Modern, vielfältig, bunt, krisensicher: Die Stadtverwaltung ist eine attraktive Arbeitgeberin und mit rund 2500 Beschäftigten die größte vor Ort. Als moderne Dienstleisterin sorgt sie mit einem weit gefächerten Aufgabenspektrum für das Wohl der Stadtgemeinschaft. Sie ist Arbeitgeberin mit Vorbildfunktion und setzt sich intensiv dafür ein, dass sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz wohl fühlen.

Die Stelle ist im Stadtdienst Kulturmanagement, Veranstaltungen zu besetzen und ist mit E11 TVöD ausgewiesen. Sie ist unbefristet zu besetzen und hat einen Arbeitszeitanteil von 100 %.

Bunt, vielfältig, innovativ und spannend - so ist die Kulturlandschaft in Solingen! Das Kulturmanagement der Stadt Solingen agiert moderierend und verbindend zwischen den zahlreichen Kulturträgern. Es ist Dialogpartner für die Entwicklung von Konzepten und Veranstaltungsformaten, sowie kultureller Dienstleister und betreibt das Theater und Konzerthaus. Das Kulturmanagement ist der städtische Theater-, Konzert- und Eventveranstalter. Über 700 Veranstaltungen pro Jahr (Philharmonische Konzerte, Opern und Operetten, Schauspiel, Kleinkunst, Kinder- und Jugendvorstellungen, Schul- und Sonderkonzerte sowie Partys, Messen, Sitzungen der städt. Gremien, Seminare und andere Events) werden koordiniert, eingekauft, angemietet oder selbst organisiert. Das Kulturmanagement arbeitet für über 150.000 Besucher jährlich.

Ihre Aufgaben bei uns:

- Themenverantwortung Marketing/Vertrieb bei Eigenproduktion, Ankauf und Anmietung
 - konzeptionelle Entwicklung zur Steigerung des Kulturprogramms sowie eigenverantwortliche Weiterentwicklung der Vertriebswege/des Marketings,
 - fachliche Führung, Sicherstellen der Abstimmungen zur Zielerreichung zwischen den Themen Vermietung, Programm, Marketing/Vertrieb und Finanzen
- Aufbau und Fortschreibung von Vertriebsstrategien für Veranstaltungen über die Verstärkung der Positionierung des Theater und Konzerthauses
 - Weiterentwicklung und Etablierung des Marketing/Vertriebs
 - Verantwortung für den Vorverkauf der Kasse, Entwicklung und Nachhaltung lokaler und überregionaler Kooperationspartnerschaften
 - Entwicklung und aktive Durchführung von Marketingmaßnahmen, inkl. Entwicklung/Koordination von Print-Erzeugnissen, Aufbau eines strategischen Audience Development sowie Aufbau und Betreuung von Marketingkooperationen
- Aufbau und Fortschreibung eines konzernweiten Sponsorenkonzeptes für alle Kulturbereiche unter Beachtung der Ertrags-/Umsatzsteuerproblematik
 - Entwicklung eines übergreifenden Sponsorenkonzeptes sowie attraktiver Sponsorenangebote, Akquise von Sponsoren und Werbepartnern und deren Betreuung
 - Fundraising etc. Beratung und Betreuung von Sponsoren bei der Wahl von Sponsoring-Programmen
 - Organisation von Empfängen, VIP-Veranstaltungen, Werbepräsenzen und Produktpräsentationen
- Aufbau und Fortschreibung von Vertriebsstrategien für Vermietungen
 - Selbstständige Entwicklung von Werbe- und Vertriebsstrategien zur Vermarktung als Event-Location sowie Akquise, Entwicklung und aktive Durchführung von geeigneten Marketingmaßnahmen,

Das bringen Sie mit:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Eventmanagement oder Marketing/Vertrieb mit dem Schwerpunkt Kulturbetrieb und haben idealerweise bereits Erfahrung im Vertrieb von Veranstaltungen sowie gute Branchenkenntnis inkl. tiefgreifende Kenntnisse im Kartenvertriebssystem (idealerweise eventim inhouse/webshop).
- Analytische Fähigkeiten im Bereich Marketing, fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie tiefgreifende Kenntnisse in der digitalen Darstellung und Werbung/Vertrieb zeichnen Sie aus.

- Kenntnisse redaktioneller und journalistischer Tätigkeit, ausgeprägtes Verständnis für die besonderen Belange eines subventionierten Beispielhauses sowie ausgeprägte Marketing- und Vertriebs-Erfahrung (auch digital/Social Media), Kooperations- und Vermittlungsbereitschaft sowie Verhandlungsgeschick runden Ihr Profil ab.
- Kommunikation ist eines Ihrer großen Talente: Sie überzeugen und begeistern Ihr Gegenüber, bewahren auch in Konfliktsituationen einen kühlen Kopf und vertreten die Belange der Stadt Solingen mit Ihrem sicheren Auftreten überzeugend.
- Teamfähigkeit, Kreativität und große Eigeninitiative sind Ihnen nicht fremd, auch die Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung schreckt Sie aufgrund Ihrer Führungserfahrung nicht.
- Sehr gute Englischkenntnisse, Fahrerlaubnis Klasse B, interkulturelle Kompetenz sowie die Bereitschaft zur Arbeit außerhalb der üblichen Bürozeiten (Wochenende und Abend-/Nachtstunden) sind selbstverständlich.

Das bieten wir Ihnen:

- | | |
|--|--|
| ✓ Sinnstiftender und krisensicherer Arbeitsplatz | ✓ Zusatzrente gemäß TVÖD |
| ✓ Versicherungsvergünstigungen | ✓ Faire Vergütung |
| ✓ Betriebliche Kita-Plätze | ✓ Gesundheits- und Fortbildungsprogramme |
| ✓ Gleitende Arbeitszeiten | ✓ 30 Urlaubstage |
| ✓ Zuschuss zum Firmenticket | ✓ Gute Erreichbarkeit |
| ✓ Teilzeit möglich | ✓ Mobiles Arbeiten möglich |

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann bewerben Sie sich jetzt und werden Sie Teil unseres Teams!

Wir freuen uns auf Ihre Onlinebewerbung über das Stellenportal **bis spätestens 02.06.2023** unter karriere-solingen.de/

Auf Ihre Fragen zum Aufgabengebiet freut sich:

Jörg Pauli

Tel. 0212 / 290-2402

Fachbereich

Auf Ihre Fragen zum Auswahlverfahren freut sich:

Heike Koth

Tel. 0212 / 290-2274

Personalwirtschaft

Hinweise

Die Auswahlentscheidung erfolgt unter Beachtung der Bestimmungen des Landesgleichstellungsgesetzes NRW. Für Schwerbehinderte oder Schwerbehinderten Gleichgestellte gelten bei gleicher Eignung, Befähigung und fachlicher Leistung die Bestimmungen des SGB IX.

Wir begrüßen Bewerbungen von Menschen aller Nationen und Geschlechter.

