

Account- & Salesmanager Events (36 uur per week)

Over Kunstlinie

Kunstlinie is het kloppend hart van kunst en cultuur in Almere. Met drie theaterzalen, zeven tentoonstellingszalen en een breed stadsprogramma brengen we kunst dicht bij de mensen van vandaag. In een jonge stad zonder eeuwenoude culturele tradities, creëren wij met kunst ruimte voor nieuwe verhalen, ontmoeting en perspectieven.

Als culturele huiskamer bewegen we mee met het ritme van de stad: open, flexibel en uitnodigend. We werken samen met stedelijke en landelijke partners en zijn zichtbaar bij belangrijke momenten zoals Keti Koti, Pride Almere en de Black Achievement Month. Ons programma varieert van vernieuwend experiment tot gevestigde namen, met jaarlijks zo'n 250 voorstellingen, tentoonstellingen, exposities, concerten en festivals.

De komende jaren bouwen we door aan een Kunstlinie dat diep geworteld is in Almere én steeds meer landelijke aantrekkingskracht krijgt. Dat betekent ook dat we als organisatie in beweging zijn: we versterken interne samenwerking en werken actief aan een plek waar iedereen zich welkom en vertegenwoordigd voelt.

Wil jij meebouwen aan een toekomstbestendige eventsafdeling? Binnen onze organisatie zijn wij per 1 september op zoek naar een Account- & Salesmanager Events.

Jouw rol

Als Account- & Salesmanager Events ben je verantwoordelijk voor het ontwikkelen, onderhouden en versterken van zakelijke relaties rondom evenementen en verhuur. Je bent niet alleen gericht op commerciële kansen en relatiebeheer, maar speelt ook een belangrijke rol in de verdere professionalisering van onze eventsafdeling. Je denkt daarbij actief mee over marktsegmentatie, commerciële positionering, product-markt combinaties, klantprocessen, prijsstellingen en rendement en de strategische ontwikkeling van evenementen. Daarnaast draag je bij aan het verder ontwikkelen van werkwijzen, systemen en processen, zodat de afdeling toekomstbestendig en professioneel kan opereren. Je werkt hierin nauw samen met onze operationele afdelingen.

Wat ga je doen?

- Je versterkt en ontwikkelt relaties met opdrachtgevers en zakelijke klanten en signaleert actief commerciële kansen.
- Je draagt bij aan een herkenbare en professionele aanpak richting opdrachtgevers en partners.
- Je bouwt aan duurzame samenwerkingen, stimuleert herhaalboekingen en voert acquisitie uit.
- Je denkt mee over de strategische doorontwikkeling van de eventsafdeling en levert input voor het verder ontwikkelen van het eventsplan.
- Je adviseert over commerciële kansen, positionering, prijsstellingen, rendement en product-markt combinaties.
- Je ontwikkelt rapportages en informatie waarmee meer datagedreven gewerkt en gestuurd kan worden.
- Je optimaliseert de klantprocessen, werkwijzen en systeeminrichting en draagt bij aan een uniforme klantcommunicatie.

- Je werkt nauw samen met Hospitality, Podiumtechniek, Facilitaire Dienst, Marketing en Productie om te komen tot een professionele en gastvrije klantreis.

Dit ben jij

- Je bent commercieel sterk en strategisch ingesteld
- Je ziet kansen en neemt die met beide handen aan
- Je krijgt energie van het bouwen aan nieuwe structuren, werkwijzen en samenwerkingen
- Je begrijpt hoe commerciële doelstellingen, publieksbeleving en onze culturele waarden elkaar kunnen versterken
- Je bent ondernemend, analytisch en communicatief sterk
- Je kan zowel zelfstandig als in groepsverband goed werken
- Je hebt een HBO werk- en denkniveau
- Je hebt ervaring in accountmanagement, sales en evenementen
- Ervaring binnen de culturele sector, evenementenlocaties of locatiemanagement is een pré.

Wat bieden wij?

- Een veelzijdige functie binnen een culturele organisatie die vol in ontwikkeling is
- Ruimte om actief mee te bouwen aan de toekomst van de eventsafdeling
- Een inspirerende en dynamische werkomgeving vol nieuwe kansen en mogelijkheden
- Een dienstverband van 36 uur per week voor 1 jaar met de intentie tot verlenging voor onbepaalde tijd
- Salaris volgens CAO Nederlandse Podia, schaal 7
- Ruimte om jezelf te ontwikkelen
- Reiskostenvergoeding, pensioen, eindejaarsuitkering,
- Toegang tot voorstellingen, tentoonstellingen en activiteiten

Zie jij jezelf als onze nieuwe Account- & Salesmanager Events en herken je jezelf in dit profiel? Reageer dan uiterlijk zondag 21 juni 2026 door je motivatie en CV te sturen naar solliciteren@kunstlinie.nl. De eerste gespreksronde zal plaatsvinden in week 27.

Voor vragen over de functie kun je contact opnemen met Marloes Schröder, Manager Publiek via marloeschroeder@kunstlinie.nl.

Diversiteit

Kunstlinie streeft naar een diverse en inclusieve organisatie, waarin iedereen zich welkom, gezien en vertegenwoordigd voelt. We geloven dat verschillen in achtergrond, perspectief en ervaring bijdragen aan de kwaliteit van ons werk en onze verbinding met de stad. Daarom nodigen we iedereen die zich in deze functie herkent van harte uit om te reageren.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.