

FUNCTIEPROFIEL

OPLEIDINGSMANAGER MARKETING, SALES & TRADE

HOGESCHOOL VAN AMSTERDAM
FACULTEIT BUSINESS EN ECONOMIE



**Hogeschool
van Amsterdam**

Inhoudsopgave

1.Hogeschool van Amsterdam	3
De organisatie	3
De missie	3
Faculteit Business & Economie	4
Cluster Marketing, Sales &Trade	4
2.Opleidingsmanager Marketing, Sales & Trade	5
Plaats in de organisatie	5
Taken en verantwoordelijkheden	5
Functie-eisen	6
Persoonlijkheidsprofiel	6
Competenties	6
Arbeidsvoorwaarden	6
3.Procedure	7
Planning	7
Aanvullende informatie	7
Solliciteren	7
Contactgegevens	7

1. Hogeschool van Amsterdam

De organisatie

De Hogeschool van Amsterdam (HvA) is één van de grootste instellingen voor hoger beroepsonderwijs in Nederland. De Hogeschool telde in het studiejaar 2016/2017 ongeveer 45.000 studenten en rond de 4.000 medewerkers. Er worden ongeveer 90 opleidingen aangeboden, voor het grootste deel bacheloropleidingen.



De missie

De HvA is een kennisinstelling die met een breed aanbod aan beroepsonderwijs een grote variëteit aan studenten opleidt die hun talenten maximaal ontplooiën om zelfstandig en op een hoog niveau hun professie uit te oefenen. Door de koppeling van onderwijs en praktijkgericht onderzoek draagt de HvA bij aan de vernieuwing van de beroepspraktijk en de samenleving in en om een internationaal georiënteerd Amsterdam.

In 2018 is de visie van de HvA geactualiseerd. De visie bestaat uit vier pijlers: student, kennisinstelling, samenwerken, Amsterdam.

- De HvA is een breed toegankelijke hogeschool die ruimte en aandacht voor de student biedt.
- De HvA is een kennisinstelling waarin de verbinding tussen onderwijs, onderzoek en beroepspraktijk de rode draad is in alle curricula en onderzoek.
- Binnen de HvA wordt samengewerkt in divers samengestelde teams.
- Als kennisinstelling inspireert de HvA studenten om met creatieve oplossingen en duurzame innovaties aan een toekomst te werken en impact te hebben op de ontwikkeling van de metropoolregio Amsterdam.

Faculteit Business & Economie

Het onderwijsaanbod van de faculteit Business & Economie strekt zich uit van Finance & Accountancy, de Amsterdam School of International Business, Management & Organisatie tot Marketing, Sales & Trade. Er zijn Nederlandse en Engelstalige opleidingen die zowel in voltijd als in deeltijd worden aangeboden. De faculteit biedt 11 voltijd bachelor en 1 voltijd masteropleiding aan. Daarnaast heeft de faculteit een eigen kenniscentrum CAREM waar professionele onderzoekers en studenten werken aan diverse onderzoeksprojecten bij vijf lectoraten:

- Corporate Governance & Leadership
- Digital Commerce
- Entrepreneurship
- Gedifferentieerd HRM
- Urban Economic Innovation

Cluster Marketing, Sales & Trade

Binnen de faculteit Business & Economie bevindt zich het cluster Marketing, Sales & Trade (MST). Er studeren bij MST ongeveer 3.000 bachelor studenten en er werken ruim 140 medewerkers. De afgelopen jaren is er veel gerealiseerd: meerdere opleidingsvarianten zijn samen gebracht tot twee opleidingen (Commerciële Economie en Johan Cruyff Academy), het onderwijs is opnieuw vorm gegeven, teams zijn ingericht binnen de organisatie en is er een Master 'Digital Driven Business' ontwikkeld die per september 2019 start.

De cultuur binnen het cluster is te omschrijven als professioneel, dynamisch en ontwikkelgericht. Managers, teamleiders, docenten en onderzoekers zijn erop gericht het onderwijs steeds te verbeteren en te vernieuwen waar nodig. Er wordt met veel enthousiasme en gedrevenheid gewerkt, er staat een sterk en deskundig team dat gericht is op kwaliteit en innovatie. De lijn onderwijs-onderzoek is sterk. De clusterlector staat voor hoogwaardig onderzoek dat met het werkveld, docent/onderzoekers en studenten wordt vormgegeven. Daarnaast spelen de clusterlector en zijn team een belangrijke rol in het innoveren van het (marktonderzoeks)onderwijs binnen het cluster.

Het team van de grootste opleiding Commerciële Economie binnen het cluster, beschrijft de opleiding die ze bieden als volgt:

HvA heeft studenten een solide, state-of-the-art opleiding te bieden met een top-curriculum dat ze voortdurend aanpassen aan wat de praktijk vraagt van ondernemende, commercieel ingestelde studenten. Ze zijn een dynamische opleiding, op de hoogte van de nieuwste inzichten en de laatste trends in het bedrijfsleven. Omdat de studenten doorlopend bij ondernemers over de vloer komen en ondernemers op hun beurt graag bij HvA zijn. Ze geven gastcolleges, doen marktonderzoek samen met studenten en zetten echte bedrijven op. Studenten zitten bijna letterlijk boven op actuele ontwikkelingen en staan midden in de praktijk.

2.Opleidingsmanager Marketing, Sales & Trade

De Hogeschool van Amsterdam zoekt een vakinhoudelijke, verbindende en gedreven

OPLEIDINGSMANAGER VOOR HET OPLEIDINGSCLUSTER MARKETING, SALES & TRADE

Plaats in de organisatie

De opleidingsmanager rapporteert aan de decaan van de faculteit Business & Economie en is integraal eindverantwoordelijk voor de ontwikkeling, organisatie en uitvoering van het onderwijs binnen de bacheloropleidingen Commerciële Economie (CE) en de Johan Cruyff Academy. Daarnaast is de clustermanager samen met de clusterlector Digital Commerce verantwoordelijk voor het Centre for Market Insights (CMI), het marktonderzoeksbureau van het cluster waar studenten dagelijks terecht kunnen voor hulp bij hun onderzoeksprojecten en waar praktijkgericht wetenschappelijk onderzoek wordt uitgevoerd met en voor het werkveld (zie: www.cmihva.nl). De clustermanager en de clusterlector geven samen leiding aan het vormgeven van de verdere verbinding tussen onderzoek en onderwijs binnen de bacheloropleidingen van het cluster en aan het Masterprogramma 'Digital Driven Business'.

Hij/zij draagt zorg voor een inspirerende en ambitieuze toekomstvisie en bouwt voort op de ingezette koers, dit in nauwe samenwerking met de clusterlector Digital Commerce, en ca. 7 teamleiders waar direct leiding aan wordt gegeven. De eindverantwoordelijk opleidingsmanager van het cluster werkt tevens nauw samen met en wordt ondersteund door een opleidingsmanager met de bedrijfsvoeringsportefeuilles: onderwijslogistiek, huisvesting, de begroting, het jaarplan, instroom, digitale leeromgeving en overige systemen. De opleidingsmanagers, de lector en de teamleiders vormen samen het managementteam van het cluster van opleidingen.

Taken en verantwoordelijkheden

De opleidingsmanager faciliteert het team en de overige collega's bij de verdere professionalisering en stimuleert dat verantwoordelijkheden en bevoegdheden zoveel mogelijk door de teams zelf worden opgepakt. Bijvoorbeeld door het organiseren van de eigen inzet, teamontwikkeling en het bewaken van de doorlopende leerlijnen.

Daarnaast is deze manager eindverantwoordelijk voor de volgende onderwerpen:

- Bewaken van de kwaliteit, toetsing, curriculumontwikkeling;
- Afstemming met aanpalende opleidingen en met onderzoek;
- Afstemming met de Curriculum Commissie;
- Afstemming met het werkveld, internationalisering;
- Organisatieontwikkeling: HR, opleidingsbeleid, ontwikkelgesprekken en communicatie.

Functie-eisen

De beoogde kandidaat beschikt over een academisch werk- en denkniveau en heeft minimaal een afgeronde master. Hij/zij heeft aantoonbaar leidinggevende ervaring in het Hoger Onderwijs en bij voorkeur ervaring met het werken in resultaatverantwoordelijke teams. Hij/zij beschikt over een relevant netwerk binnen het werkveld. De kandidaat voelt zich van en voor het onderwijs en toont dat door ervaring in het ook werken met studenten, dan wel de bereidheid daartoe. De kandidaat heeft een visie op toekomstbestendig onderwijs en is in staat de visie ook uit te dragen naar docenten. De opleidingsmanager heeft expertise van het vakgebied Commerciële Economie, is goed op de hoogte van de recente inhoudelijke ontwikkelingen en veranderingen en heeft aantoonbare affiniteit met praktijkgericht (wetenschappelijk) onderzoek.

Persoonlijkheidsprofiel

De manager is zichtbaar en betrokken bij de teamleiders en docenten van de opleiding. Hij/zij zorgt voor verbinding, is een inspirerende en benaderbare manager die met visie en daadkracht in staat is te zorgen voor groei en ontwikkeling. De manager zorgt voor het borgen en implementeren van de koers en houdt de huidige lijn vast. Daarbij is hij/zij transparant en werkt vanuit vertrouwen.

Competenties

- Overtuigingskracht
- Communicatief sterk
- Gericht op samenwerken, waar nodig besluitvaardig
- Oog voor de persoonlijke en (meerjarige) professionele behoeften en ontwikkeling van individuen en teams
- Coachende vaardigheden
- Netwerker

Arbeidsvoorwaarden

De functie van Opleidingsmanager is ingedeeld als Opleidingsmanager 1 in de Hay systematiek. De bij deze functie behorende loonschaal is 14 (cao hbo). Het salaris bedraagt maximaal € 6.475,- per maand bij een volledige aanstelling en is afhankelijk van opleiding en ervaring.

De HvA heeft een uitgebreid pakket secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder een ruime vakantieregeling en een 13e maand. Daarnaast biedt de HvA (via de HvA Academie) uitstekende studie- en ontwikkelingsmogelijkheden en stimuleert medewerkers om zich blijvend te professionaliseren.

3.Procedure

De begeleiding van de werving- en selectieprocedure is in handen van Wesselo & Partners, in de persoon van naam Lidewij Geertsma. De consultant zal gesprekken voeren met in potentie voor de functie geschikte kandidaten. Vervolgens zullen de curricula vitae van geschikte kandidaten aan de opdrachtgever worden gepresenteerd. Op basis hiervan worden kandidaten geselecteerd die in aanmerking komen voor de selectiegesprekken.

Planning

Wij ontvangen uw reactie graag zo spoedig mogelijk.

Voordracht van kandidaten : nog nader te bepalen
Eerste ronde selectiegesprekken : nog nader te bepalen
Tweede ronde selectiegesprekken : nog nader te bepalen

Een assessment kan deel uitmaken van de procedure.

Aanvullende informatie

Voor meer informatie verwijzen wij u naar www.hva.nl.

Solliciteren

Wanneer u belangstelling voor deze functie heeft, nodigen wij u uit te solliciteren via onze website www.wesselopartners.nl.

Contactgegevens

Lidewij Geertsma
partner

Wesselo & Partners | Selection as art
Pythagoraslaan 101 | 16h
3584 BB UTRECHT

Monique van Dijk
managementassistente

telefoon: 030 275 84 47
internet: www.wesselopartners.nl