

Säljande projektledare till Svenska Golfbundet



Phone :
Web : golf.se

Job Summary

Vacancy :
Deadline : Apr 10, 2025
Published : Mar 08, 2025
Employment Status : Full Time
Experience : 3 - <5 Years
Salary :
Gender : Any
Career Level : Any
Qualification :

Job Description

Är du en kommersiellt driven projektledare och har en passion för golf? I rollen som säljande projektledare får du möjlighet att utveckla kommersiella partnerskap, driva strategiska projekt och bidra till att golfen växer i Sverige.

Som säljande projektledare kommer du att ansvara för att utveckla och förvalta flera av Svenska Golf förbundets kommersiella partnerskap.

Du kommer att spela en nyckelroll i att driva affärsutveckling, hantera partnerskap och leda projekt som har målet att växa och utveckla svensk golf, till exempel ur hållbarhets- eller inkluderingsperspektiv. Du kommer också vara delaktig i förhandlingar kring mediarättigheter och kommersiella avtal.

I rollen rapporterar du till marknadschefen och blir en del av marknadsavdelningen. Teamet fokuserar på kommersiella partnerskap och affärsutveckling och samarbetar tätt med andra avdelningar.

Dina huvudsakliga ansvarsområden:

- Driva och utveckla kommersiella partnerskap av varierande storlek. Skapa tydliga processer, tidplaner och mål med tillhörande budget.
- Stötta i förhandlingar kring mediarättigheter och kommersiella avtal.
- Leda strategiska projekt, exempelvis riktade mot hållbarhet eller ökande av kvinnligt deltagande inom golfen.
- Arbeta med marknadsanalys och för att förbättra insikter om golfare och uppföljning av partnerskap.
- Se över och förbättra interna processer, inklusive att driva produktionsplanering och koordinering internt.

Om dig

För att lyckas i rollen är du en erfaren, strukturerad och analytisk projektledare med en strategisk och kommersiell förståelse.

Du är en skicklig kommunikatör som trivs med att presentera och förhandla. Vidare är du serviceinriktad, lösningsorienterad och har förmågan att skapa och upprätthålla starka affärsrelationer. Du har god förståelse för föreningslivet och brinner såklart för golf!

För att lyckas i rollen ser vi att du har:

- Erfarenhet av att leda och driva projekt, troligtvis från ett mediabolag, marknadsavdelning eller ett marknadsproduktionsbolag.
- Erfarenhet från arbete inom större organisation eller matrisorganisation.
- Stark analytisk förmåga och goda kunskaper i Excel.
- Skicklighet i att presentera och kommunicera på ett övertygande sätt.
- Förmåga att skapa och upprätthålla starka affärsrelationer.
- Flytande svenska och goda kunskaper i engelska.
- Relevant högskole- eller universitetsexamen.

Övrigt

Start: Enligt överenskommelse.

Omfattning: Heltid 100%.

Placering: Stockholm, Skanstull. Arbete utgår i huvudsak från kontoret med viss flexibilitet.

Lön: Enligt överenskommelse. Fast, månatlig.

Ansökan är öppen till och med 10 april.

Kontakt

Vid frågor om tjänsten, kontakta:

Fanny Paulsen:

+46 73-703 84 47

fanny@needo.se

Vid fackliga frågor, kontakta:

Anneli Engardt:

08-622 15 02

anneli.engardt@golf.se

Om Svenska Golf förbundet

Svenska Golf förbundet (SGF) är en av Sveriges största idrottsorganisationer med cirka 450 klubbar och över 520 000 golfspelare. SGF arbetar för att utveckla golfen i Sverige genom samarbete med klubbar, distrikt och yrkesorganisationer.

Education & Experience

Must Have

Educational Requirements

Compensation & Other Benefits
