

Functiebenaming: Area Director (AD) NFIA Canada
Dienstonderdeel/post: NFIA/Toronto
Functieniveau: 9
Aantal uren: 37,5 uur per week

Verzwarende elementen

De Area Director:

- Is verantwoordelijk voor de wervingsresultaten van het wervingsgebied en is direct betrokken bij de planning van de kantooractiviteiten;
- Gaat geheel zelfstandig te werk en wordt afgerekend op de behaalde resultaten. Er wordt niet gekeken naar de wijze van aanpak en keuze van methoden en werkwijzen. De resultaten van de werkzaamheden worden achteraf getoetst (op bv. toepasbaarheid in de praktijk);
- Ontvangt inkomende missies, organiseert deze missies en is medeverantwoordelijk voor de uitvoering van deze missies;
- Acteert op 'raad van bestuur-niveau' om buitenlandse investeerders aan te trekken;
- Bepaalt binnen een ruimer gestelde taakopdracht zelfstandig en op eigen initiatief zijn aanpak met verantwoording achteraf. De medewerker komt zelf met (beleids)voorstellen en daarbij ontvangt hij/zij weinig directe sturing, is verantwoordelijk voor het plannen, uitvoeren en monitoren van projecten;
- Komt met nieuwe initiatieven en voorstellen in AD-meetings om de wervingsaanpak in Noord Amerika (nog) verder te professionaliseren;
- Zorgt voor een goede relatie met de andere afdelingen op het Consulaat Generaal/Ambassade, met name binnen het economische cluster;
- Is medeverantwoordelijk voor het opstellen van een jaarplan voor het betreffende wervingsgebied, waarbij de acquisitiestrategie voor de werving van bedrijven en de daarbij verwachte targets worden vastgesteld en het halen van deze targets;
- Organiseert zelfstandig events, acties en workshops voor de werving van prospects;
- Is verantwoordelijk voor de ontwikkeling van beleid; het op- en bijstellen van projectplannen en de uitvoering en realisatie daarvan.

Algemene karakteristieken

- Medeverantwoordelijkheid dragen voor het behalen van de in het jaarplan vastgestelde targets;
- Opsporen van bedrijven in het wervingsgebied met interesse voor vestiging in Europa.
- Deelnemen aan en bezoeken van evenementen waaruit leads kunnen voortkomen;
- Volgen van het beleid van de Nederlandse overheid t.a.v. buitenlandse investeringen en het signaleren van veranderingen die de positie van Nederland als investeringslocatie kunnen verminderen;
- In stand houden van een goede relatie met betrokken Nederlandse partijen, zoals NFIA Den Haag en de regionale en lokale overheden die belast zijn met investeringsbevordering, alsmede met lokale intermediairs zoals fiscale adviseurs en accountants;
- Onderhouden van nauwe contacten met de NFIA kantoren.

Indicatief Takenpakket

- Genereren van informatie over het Nederlandse investeringsklimaat en informeren van klanten.
 - Het raadplegen van bestaande – en identificeren van nieuwe bronnen die informatie verschaffen over het Nederlandse vestigingsklimaat;
 - Het structureren van informatie ten behoeve van business solutions waarbij nauwlettend bekeken moet worden of de verschaft informatie correct en up-to-date is;
 - Het leveren van een bijdrage aan de Knowledge Base;
 - Het bijhouden van registratiesysteem Achilles;
 - Optreden als eindverantwoordelijke voor de informatie die aan klanten verstrekt wordt.
- Lead generation en projectmanagement:
 - Identificeren en bezoeken van potentiële investeerders alsmede het opvolgen en monitoren van lopende projecten;
 - Samenstellen en actualiseren van een targetlijst.
- Activiteitsniveau
 - Zorgdragen voor een goed activiteitsniveau van het kantoor.

Kennis & Vaardigheden

Werk- en denkniveau: WO- werk- en denkniveau met een voltooide academische opleiding in bedrijfseconomie of-kunde.

Ervaringsniveau: vanaf 5 jaar relevante werkervaring gewenst.

- Algemene kennis van de Nederlandse economie en het Nederlandse investeringsklimaat;
- Ervaring in het zaken doen met buitenlandse bedrijven;
- Vloeiend in de Nederlandse en Engelse taal, zowel in woord als geschrift;
- Goede sociale en communicatieve eigenschappen;
- Flexibele instelling en organiserend vermogen;
- Vaardigheid in het analyseren en het schriftelijk en mondeling beantwoorden van vragen;
- Vermogen om samen met het kantoorhoofd een klein team van medewerkers te leiden en te motiveren binnen een grotere organisatie.

Contacten

- Potentiële investeerders, alsmede met de hoofdkantoren van bedrijven die reeds een vestiging in Nederland hebben;
- De Country Director NFIA Canada in Toronto, de Executive Director NFIA in Washington DC, met NFIA Den Haag en met de diverse buitenkantoren van NFIA;
- Regionale en lokale instanties zowel in Canada als in Nederland die zich bezig houden met acquisitie;
- Intermediairs en branche verenigingen in Canada en in Nederland;
- Ministerie van Economische Zaken in Den Haag en waar nodig andere ministeries.
- Afdelingen binnen het Consulaat en de Ambassade.