

STILLING, SITUATION OG PROFIL (SSP)

Kommerciel direktør

DIF & Team Danmark Kommerciel



DIF & Team Danmark Kommerciel, Kommerciel direktør



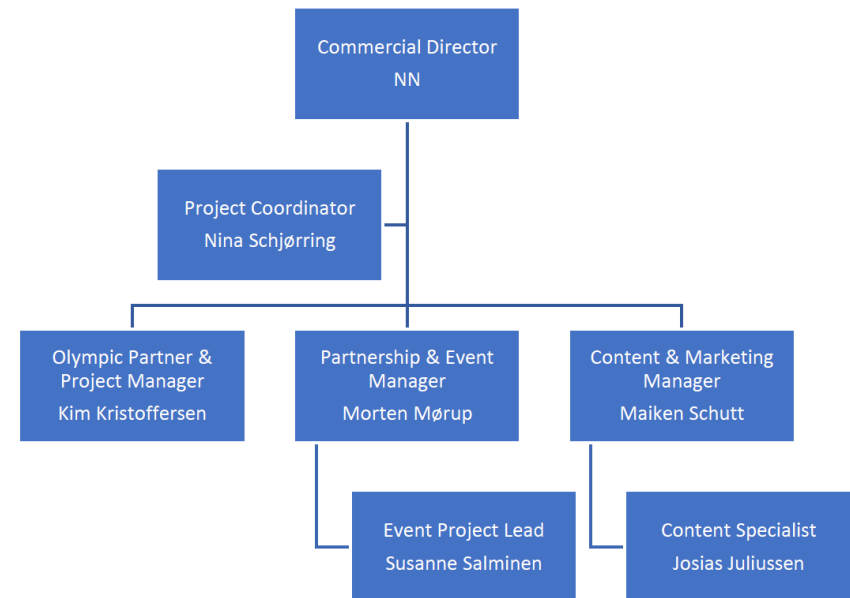
Situationen

- Per 1. juli 2022 har DIF og Team Danmark etableret DIF & Team Danmark Kommerciel for at styrke samarbejdet om de kommercielle potentialer i idrætten og udviklingen af vores olympiske partnerskaber.
- Siden 2007 er idrættens kommercielle aktiviteter blevet drevet af det olympiske partnerselskab Sport One Danmark, der nu er omdannet til den nye integrerede organisation DIF & Team Danmark Kommerciel.
- Formålet med den nye organisering er at integrere og forankre det kommercielle arbejde endnu mere i det strategiske arbejde i både DIF og Team Danmark for herigennem at kunne bringe idrættens store, stærke og vigtige fortællinger endnu mere i spil i samarbejde med danske virksomheder.
- DIF og Team Danmark repræsenterer to stærke brands, der rummer både bredden i foreningsidrætten, talenter på vej mod verdensklasse og de allerede etablerede eliteatleter.
- Det kommercielle samarbejde er en hjørnesteen i finansieringen af eliteidrætten og understøttelsen af arbejdet med de danske atleter. DIF & Team Danmark Kommerciel har aktuelt syv olympiske virksomhedspartnerskaber med større danske virksomheder og fonde. Dertil kommer to øvrige partnerskabsaftaler.
- DIF og Team Danmarks analyser viser, at der er store potentialer for flere partnerskaber – både med udgangspunkt i eliteidrætten, men også fokuseret på de mange andre interessante vinkler, der er inden for breddeidrætten og temaer som bæredygtighed, sundhed og frivillighed.
- Den strategiske målsætning er, at DIF & Team Danmark Kommerciel skal generere midler til ejerne ved at skabe og levere Danmarks mest attraktive kommercielle koncepter inden for bredde- og eliteidræt (til det danske erhvervsliv og danskerne).



Organisationen

- DIF & Team Danmark Kommerciel er oprettet som et partnerselskab (P/S) mellem DIF og Team Danmark. Bestyrelsen for DIF & Team Danmark Kommerciel udgøres af bestyrelsesformand Niels Nygaard, administrerende direktører for DIF (Morten Mølholm) og administrerende direktør for Team Danmark (Peter Fabrin).
- Den kommercielle direktør leder DIF & Team Danmark Kommerciel, som er organiseret som et agilt team med aktuelt 6 medarbejdere med følgende roller:



- Medarbejderne i teamet er kompetente, erfarne, engagerede og selvstændige.



Stillingens roller og ansvarsområder

- Den kommercielle direktør bliver ansvarlig for at implementere DIF & Team Danmark Kommerciels strategi og levere de forventede økonomiske resultater, samtidig med at tilfredsheden blandt partnerne vokser.
- Den kommercielle direktør refererer til bestyrelsesformand Niels Nygaard og kommer til at arbejde tæt sammen med de to ejere: DIF og Team Danmark, der indgår med de to yderligere medlemmer af bestyrelsen: Administrerende direktør Morten Mølholm, DIF og administrerende direktør Peter Fabrin, Team Danmark.
- Direktørens ansvars- og opgaveområder omfatter:
 - Udvikling og eksekvering af strategi- og handlingsplaner
 - Salg af partnerskaber og ydelser - herunder forhandling af kontrakter osv.
 - Operationelt ansvar for samarbejdet med udvalgte partnere
 - Udvikling af nye ydelser, services og koncepter
 - Fastholdelse af relationer til nuværende og potentielle partnere – herunder skabe relationer til senior executives fra store danske virksomheder og værtskab for dem ved store idrætsbegivenheder i både ind- og udland, bl.a. OL
 - Den daglige ledelse – herunder fastholdelse og udvikling – af medarbejderne i DIF og Team Danmark Kommerciel
 - Overordnet ansvarlig for økonomistyring, herunder budgetlægning, løbende monitorering og rapportering, samt forecasting
- Den kommercielle direktør skal løbende holde sig orienteret om nye tendenser hos alle interessenter, herunder især de potentielle kommercielle partnere, og løbende holde øje med hvilke tendenser i idrætsverdenen, der kan skabe værdi hos partnerne.
- Direktøren skal både internt og eksternt i forbindelse med sit opsøgende arbejde brande DIF & Team Danmark Kommerciels arbejde som relevant både for erhvervslivet og for idrætten.



Aktuelle opgaver og succeskriterier

Hovedfokus for den nye kommercielle direktør bliver at videreudvikle det kommercielle arbejde i tæt samspil med DIF og Team Danmark og sikre, at det kommercielle arbejde skaber endnu større indtægter til dansk idræt i de kommende år.

Forventning til resultater på **kortere sigt** (frem mod OL 2024 i Paris):

- *At de aktuelle partnerskaber vedligeholdes og udbygges*

De aktuelle partnerskaber omfatter de olympiske partnerskaber, der typisk løber for den olympiske fireårs periode. Andre aktuelle partnerskaber dækker forskellige samarbejdsformer typisk med et bredere og alment idræts- og sundhedsfokus. Målet er løbende at servicere og udbygge partnerskaberne og tilpasse dem til partnernes interesseområder og idrættens generelle behov.

- *At der skabes nye partnerskaber*

Det er her målet at øge antallet af olympiske partnerskaber fra syv til ti, og mulighederne for øvrige partnerskaber videreudvikles med bredere idrætsmæssig tilgang, der omfatter alment samfundsmæssige indsatsområder som eks. sundhed, inklusion og frivillighed.

- *At DIF og Team Danmark har øje for det, Kommerciel kan bidrage med*

Det er her målet at udvikle samarbejdet, så Kommerciel i højere grad bliver inviteret med og er del af de projekter, der er af særlig betydning for DIF og Team Danmark, og som kan skabe værdi i udviklingen af arbejdet med og tilbuddene til eksisterende partnere og potentielle nye partnere.

- *At der opleves at være skabt en god kultur og stabilitet i teamet med oplevelse af fælles stolthed over de skabte resultater*

Målet er her at understøtte motivation og engagement hos medarbejderne, så de fleksibelt kan bidrage til et agilt teamspil, hvor kompetencerne udvikles og fastholdes med et godt blik for både kollektivets og individets behov.

På **længere sigt** er resultatmålet:

- *At der rekrutteres nye partnere og udvikles nye partnerskabsformer og koncepter*

Målet er her, at der kan skabes øget indtjening og yderligere attraktion for både de bredere idrætsinitiativer og eliteidrætten ved at tilpasse former og koncepter til nye og eksisterende partneres skiftende behov og interesser.



Krav til baggrund

Erfaring og uddannelse:

- Kommerciel erfaring med at arbejde med etablering og udvikling af partnerskabsaftaler i form af relationssalg og gerne relevant erhvervsmæssig erfaring på højt niveau.
- Ledelseserfaring i form af på et tidspunkt i karrieren at have haft et lederjob med både personaleledelse og opgaveledelse, og været vant til at begå sig på øverste niveau og have erfaring med at præsentere ideer over for beslutningstagere.
- Indsigt og modenhed for at komme i en udviklende og beslutningsskabende dialog med toppen af dansk erhvervsliv og fonde.
- Det er samtidig af betydning at have et vist kendskab til og forståelse for idrættens verden, enten i kraft af eget engagement i idrætsverdenen eller via andre kanaler.
- God forståelse for, hvordan danske virksomheder kan bruge alt det, som dansk eliteidræt kan give, og også bidrager til Danmarks image internationalt og sammenhængskraften i Danmark internt.
- Relevant uddannelse, eventuelt inden for det merkantile område.



Ønsker til god ledelsesadfærd

Vi søger en udadvendt og inspirerende kommerciel direktør, der motiveres af at gøre en forskel for dansk idræt og af selv at gå forrest.

Med udgangspunkt i at definere god ledelse som det samtidige ledelsesfokus på forandringer, opgaver og relationer lægges der i stillingen som kommerciel direktør særlig vægt på følgende elementer:

- Inspirerende, motiverende og positiv leder, der kan sætte retning, kommunikere, følge op og sikre, at organisationen arbejder sammen som et hold.
- Innovativ og kreativ - tænker i nye løsninger, løser udfordringer og finder på nye ideer og samarbejder.
- Kommunikere visionen til dem og overbevise dem om, at de ikke kun gør noget godt for idrætten og dem selv ved at indgå et partnerskab gennem DIF & Team Danmark Kommerciel.
- Opsøgende i salgsprocessen, deltager selv i forhandlingerne og bidrager også til løsning af opgaverne.
- Arbejder struktureret, systematisk og er grundig med styr på detaljerne.
- Hårdtarbejdende og flittig - med en god modstandskraft, når tingene bliver besværlige.
- Vedholdende, så partnerne oplever, at projekterne er i gode hænder, og at de gennemføres som planlagt.
- Udstråler troværdighed og forstår at positionere sig som en betroet rådgiver, som toplederne finder interessant og inspirerende at møde, og som de har lyst til at indgå samarbejder med.



Tidsplan

- Ansøgningsfrist: 27. november 2022
- Udvælgelsesmøde: 1. december 2022
- Første samtale: 9. december 2022
- Test og referencer: Uge 50 2022
- Anden samtale: 20. december 2022
- Tiltrædelse: 1. februar 2023



Ansættelsesudvalg

- Niels Nygaard, Bestyrelsesformand
- Peter Fabrin, Administrerende direktør Team Danmark & bestyrelsesmedlem
- Morten Mølholm, Administrerende direktør DIF og bestyrelsesmedlem



Uddybende information

- Løn efter kvalifikationer samt 11% arbejdsgiverbidrag til pension (Velliv)
- Arbejdssted: Idrættens Hus, Brøndby
- Yderligere information om stillingen: Kontakt Christian Kofoed-Enevoldsen, Mercuri Urval, tlf. 20 30 45 60 eller Henriette von Essen-Leise, Mercuri Urval, tlf. 29 43 50 48.



Kontaktoplysninger

DIF: Dorte Theibel Østergaard

T: +45 24 77 70 63

E: dto@dif.dk

Konsulent Christian Kofoed-Enevoldsen

T: +45 20 30 45 60

E: christian.enevoldsen@mercuriurval.com

Projektkoordinator Lene Boesgaard

T: +45 50 76 12 05

E: lene.boesgaard@mercuriurval.com

Konsulent Henriette von Essen-Leise

T: +45 29 43 50 48

E: henriette.von.essen-leise@mercuriurval.com