

BERLIN zoekt een verantwoordelijke spreiding/verkoop

Over BERLIN

BERLIN is een Antwerps gezelschap dat sinds 2003 prikkelend werk maakt op het snijpunt van documentaire en theater. Het toert met zijn producties in binnen- en buitenland. De komende jaren bouwt het gezelschap verder op het huidige elan en scheidt het ook ruimte voor vernieuwing: naast de projecten van artistiek leider Yves Degryse maken *associate artists* onder de vleugels van BERLIN een voorstelling. De eerste *associates* zijn Fien Leysen en Emma Lesuis. Fien bijt in 2024 de spits af met ALABAMA, Emma Lesuis maakt in '26 een voorstelling bij BERLIN.

Yves Degryse vormt sinds oktober 2023 samen met Barbara Raes en Melih Gençboyacı de nieuwe artistieke leiding van NTGent. BERLIN schuift mee in als huismaker. In de zomer van 2024 verhuist het BERLIN-bureau naar De Studio in Antwerpen, waar nieuwe makers/*associates* de nodige speel-/en experimenteerruimte krijgen.

Je komt bij BERLIN terecht in een klein, warm team, binnen een horizontale werkstructuur. We zijn op zoek naar de juiste match en werven aan op basis van kwaliteiten en vaardigheden, ongeacht geslacht, gender, afkomst, leeftijd, levensvisie of beperking.

Meer over BERLIN via www.berlinberlin.be

Over de functie

Als verantwoordelijke spreiding/verkoop sta je in voor het initiëren en opvolgen van een brede waaier aan activiteiten (netwerken, onderhandelen, plannen en organiseren, opvolgen zakelijke afhandeling, etc.) mbt de spreiding van producties in binnen- en buitenland. Je draagt zo bij aan de (inter)nationale uitstraling van BERLIN en van NTGent, waar BERLIN huisgezelschap is.

De job kadert binnen een samenwerking tussen BERLIN en NTGent, wat betekent dat je nauw zal samenwerken met de spreidingsverantwoordelijken van NTGent

We zijn op zoek naar een **strateeg, netwerker** en **verkoper**.

- Je ontwikkelt een duidelijke visie op – en beleid mbt – spreiding en verkoop, zowel op nationaal als internationaal niveau, in samenspraak met de artistieke en zakelijke leiding van BERLIN en NTGent.
- Je verdiept je in de artiesten en hun werk/producties en probeert tot een *tailor made* aanpak te komen waarbij zowel de artiest als organisaties optimaal uit de verf komen.
- Je initieert en onderhoudt contacten met theaters, festivals en organisatoren in binnen- en buitenland. Je voert verkoopsgesprekken met potentieel geïnteresseerde programmeurs/organisatoren en zorgt ervoor dat de artiesten die werk maken binnen BERLIN een maximale zichtbaarheid genieten.
- Je werkt planmatig en streeft naar het halen van bepaalde verkoopsdoelstellingen.

- Je volgt graag nationale en internationale trends en tendensen op mbt spreiding/verkoop en weet wat er leeft binnen de sector (o.a. door deel te nemen aan netwerkmomenten).
- Je houdt nauw contact met interne en externe medewerkers betrokken bij de producties en bij het spreidingsproces, en zorgt ervoor dat ieders rol duidelijk is.
- Je brengt nieuwe, potentiële speelplekken voor BERLIN in kaart, ook binnen voor de organisatie nog onaangeboorde circuits. Je onderzoekt diverse marktsegmenten en kan creatief (mee)denken met artiest en programmeur/theater/festival/... .
- Je vergezelt het BERLIN-team op tournees in binnen- en buitenland om *on the road* contacten te onderhouden/versterken en voeling te kweken en behouden met de speelplekken en hun publieken.
- Je zorgt, samen met de verantwoordelijke communicatie, voor het uitwerken en verspreiden van een creatieve mix aan promomateriaal, opdat theaters/festivals/... kunnen inzetten op een optimaal publieksbereik.
- Je bent goed in onderhandelen en en tracht de best mogelijke commerciële voorwaarden te bedingen.
- Je volgt een deel van het administratieve luik op, zaken die direct gelinkt zijn aan de verkoop (bv. opmaak prijssimulaties, opmaak contracten, oplistings afspraken). Op die manier geef je een voorzet voor collega's die met de aangeleverde info verder aan de slag kunnen (technisch coördinator, administratief medewerker, tourmanager).

Profiel / vaardigheden

- Een hart voor de artistieke wereld.
- Commercieel inzicht en sterke onderhandelingsvaardigheden.
- Creatieve denker.
- Uitstekende netwerker.
- Proactieve ingesteldheid.
- Sterke organisatorische vaardigheden.
- Stressbestendig.
- Bereid tot veelvuldig reizen in binnen- en buitenland.
- Talenkennis NL, FR, ENG.
- Rijbewijs B is een pluspunt.

Aanbod

- Een uitdagende job met veel autonomie binnen een dynamische culturele organisatie.
- Een 4/5e contract.
- Verloning volgens CAO Podiumkunsten – PC 304, rekening houdend met relevante anciënniteit.
- Woon-werkverkeer met openbaar vervoer via 100% derdebetalersregeling of een fietsvergoeding.
- Naast de wettelijke vakantiedagen, bijkomende vakantiedagen.
- GSM-abonnement.

Wijze van solliciteren

Interesse? Stuur je motivatiebrief en CV ten laatste op 21 januari 2024 naar Tine Verhaert, zakelijk leider, tine@berlinberlin.be (0497 818 677)

Een eerste selectie gebeurt op basis van de ingezonden CV's en motivatiebrieven.

Gesprekken zullen plaatsvinden einde januari/begin februari.