



Lumière Groep is een vaste waarde in de audiovisuele sector, en staat internationaal gekend als kwalitatief film- en serielabel. Een gemotiveerd team van medewerkers zet zich elke dag opnieuw in om de mooiste verhalen te creëren en naar het brede publiek te brengen. Lumière heeft momenteel vier bruisende stadsbioscopen, een groeiend productiehuis, een in-house animatiestudio en een distributietak met eigen streamingplatform. Het hoofdkantoor bevindt zich in Gent.

Voor Cinema Lumière Antwerpen & Cartoon's zijn wij momenteel op zoek naar een gemotiveerd

Partnership Manager Cinema (junior/medior)

Functieomschrijving

Als Partnership Manager krijg je het volledige *ownership* over sales & marketing binnen de vier domeinen van de cinemawerking: ons B2B-aanbod (events & advertising), scholen, verenigingen, en publiekswerking en -werving.

Je weet op een enthousiaste manier het Lumière-DNA uit te dragen naar de doelgroepen binnen deze domeinen, waarbij je een aanbod op maat ontwikkelt per doelgroep, dit aanbod doeltreffend communiceert, en zo de meerwaarde van (een samenwerking met) Lumière duidelijk maakt. Je focust je in eerste instantie op onze twee cinema's in Antwerpen (Cartoon's en Lumière Antwerpen), en rolt de *learnings* vervolgens uit naar de andere Lumière cinema's in Mechelen en Brugge.

Concreet vertaalt zich dit in, onder andere, volgende taken:

- Je zet onze cinema's op de kaart als dé plek voor filmevents en evenementiële vertoningen – die je ook mee organiseert en vorm geeft. Je bouwt actief aan een netwerk van (lokale) partners rond de cinema, en signaleert opportuniteiten voor samenwerkingen aan de programmatoren.
- Je bouwt een duurzame relatie op met diverse verenigingen, en zorgt ervoor dat zij jaarlijks enkele van hun activiteiten in onze cinema's organiseren. Ook bedrijven maak je warm voor ons mooi B2B-aanbod (cadeaubonnen, events, zaalverhuur, privé-vertoningen etc....).
- Ons scholenaanbod wordt door jou verder op punt gesteld, en vervolgens aan de diverse scholen en/of leerkrachten gecommuniceerd. Je weet hen te overtuigen Lumière in te zetten in hun vormingsaanbod.
- Je managet het volledige sales- en marketingtraject van ons B2B-aanbod. Denk: projectidentificatie, prospectielijsten, offertes opstellen, contractonderhandelingen. Maar ook: het onderhouden van langetermijnrelaties, interne en externe communicatie, schermreclame etc....

Profiel

- Je hebt een eerste relevante werkervaring achter de rug.
- Je bent een commercieel talent met zakelijk inzicht, en je houdt van een gevarieerd takenpakket dat je zelfstandig kan invullen en beheren.

- Je combineert sterke communicatie-*skills* met zin voor initiatief en een groot verantwoordelijkheidsgevoel voor jouw business. Projecten pitchen, netwerken, nieuwsbrieven opstellen...: je draait er je hand niet voor om.
- Je werkt en denkt resultaatgericht en projectmatig, bent georganiseerd, en hebt een duidelijke '*can do*' attitude.
- Omdat je beseft dat werken in een cinema ook avond- en weekendwerk inhoudt, stel je je flexibel op. Geen 9 to 5 verwachting hebben is met andere woorden een *must*!
- Affiniteit met de film- of cultuursector is dan weer een *nice-to-have*.
- Woon je tenslotte in regio Antwerpen en heb je heel veel *goesting* om een fijn team te vervoegen? Dan moest je die motivatiebrief al aan het schrijven zijn!

Aanbod

- We bieden je een voltijdse job, maar deeltijdse opties zijn bespreekbaar.
- Een marktconform salaris, inclusief extralegale voordelen zoals maaltijdcheques, ecocheques, 13^e maand, hospitalisatie- en groepsverzekering, enz....
- De mogelijkheid om de Lumière Cinema's mee vorm te geven.
- Werken in en met een dynamisch jong team, in een fantastische sector.

Interesse?

Stuur dan je CV en motivatie naar sollicitatie@lumiere.be. Iedere kandidaat krijgt een persoonlijk antwoord.