

Bilag A

Stillingsbeskrivelse

Udviklingschef for Vækst & Viden– Helsingør A/S

FORMÅL

Udviklingschefen skal, med reference til Selskabets direktør, til enhver tid virke med henblik på at fremme Selskabets til enhver tid gældende formålsparagraf - p.t. lydende således i hovedtræk:

Selskabet skal leve op til Helsingør Kommunes Vision, som er vedtaget i 2007 og løbende revideres:

“At omsætte Helsingørs historiske, geografiske og befolkningsmæssige styrker til erhvervsmæssig vækst og en mangfoldighed af attraktive arbejdspladser”

Kommunens Vision indeholder en række missioner og målsætninger, der skal være medvirkende til at fremtidstikre kommunen og dens borgere:

- Helsingør Kommune skal kendes for høj kvalitet
- Helsingør Kommune skal tiltrække yngre familier
- Borgerne i Helsingør Kommune skal være stolte af Helsingør, og fællesskabet skal styrkes.

I erkendelse af, at der eksisterer et udpræget behov for at kommune og borgere i fællesskab arbejder målrettet med disse missioner, skal Selskabet primært arbejde med Helsingør Kommunes vedtagne erhvervspolitik samt anden relevant politik og forestå salg af ydelser forbundet hermed. Selskabet er således det handlingsorienterede samlingspunkt for Helsingør Kommunes erhvervsliv, detailhandel, turisme og kultur/oplevelsesøkonomi.

Selskabet skal derfor være et operationelt selskab, der skal kunne agere hurtigere end eksempelvis kommunens forvaltninger. Selskabet har således ikke kapacitet til at arbejde i større omfang med planstrategiske opgaver, men er derimod et selskab, der skal kunne udføre bestemte erhvervspolitiske opgaver, udvikle nye erhvervspolitiske tiltag, og teste holdbarheden af disse.

UDVIKLINGSCHFENS ANSVARSOMRÅDE OG OPGAVER

En af de nøglepersoner, som skal være med til at løfte denne opgave, bliver udviklingschefen med primært ansvar for projekt- og produktudvikling, kommunikation/PR og marketing/netværk. Udviklingschefen skal i samarbejde med direktøren udvikle og gennemføre projekter og produkter i overensstemmelse med de opstillede mål. Udviklingschefen vil fungere som direktørens strategiske sparringspartner (højre hånd) i forbindelse med produktudvikling og være med til at sætte de rette hold både i organisationen og i de projekter som skal implementeres i samarbejde med Selskabets stakeholders - samt andre HR baserede ad-hoc opgaver.

Funktionen er nyoprettet, og der vil løbende være behov for tilpasning af opgaver i forhold til udfordringerne. De konkrete mål og målinger, der skal danne grundlaget for at vurdere udviklingschefens succes og målopfyldelse vil ske løbende i samarbejde med direktøren, og skal til enhver tid understøtte selskabets overordnede mål og målinger.

Selskabets grundlag for et succesfuldt virke på langt sigt tager udgangspunkt i "borgeren/slutbrugeren/stakeholderen" (brugerdrevet innovation). Brugerens tilfredshed med, loyalitet overfor og engagement i Selskabet og dets ydelser, projekter og produkter er derfor kernen. Det helt centrale værktøj, som muliggør måling og dokumentation af disse "bløde" succesparametre bliver, er at bygge et socialt og professionelt elektronisk netværk blandt Selskabets nuværende og kommende stakeholders. Udviklingschefen skal i samarbejde med direktøren sikre at denne netværksdannelse sker hurtigt og effektivt, således at netværkets størrelse og ovenstående parametre løbende måles og Selskabet positioneres og anbefales af netværket for den værdiskabelse Selskabet leverer til sine stakeholders.

Herunder er en forløbig og ikke udtømmende beskrivelse af de væsentligste ansvarsområder, opgaver og mål, samt og værdierne af disse:

Projekt- og Produktudvikling

For at skabe et solidt økonomisk grundlag og for at støtte stakeholders interesser, skal der skabes nye, spændende og attraktive projekter og produkter (pakker). Udviklingschefen er med i produktudviklingsfasen og vil bidrage med idéer, analyser og input i forhold til den strategiske bane - og hvorledes produkterne bedst foldes ud. Projekterne og produkterne skal skabe værdi for alle parter og være med til at styrke Vækst & Videns indtjening. Det er herunder udviklingschefens opgave at sikre at projekt- og produktudviklingen sker gennem en involvering af de relevante stakeholders (Brugerdrevet innovation). Det er således udviklingschefens ansvar - som igangsættende konsulentrolle over for selskabets stakeholders - at sikre kvaliteten af organiseringen ved at medvirke til at "sætte holdene" samt sikre ejerskabet til implementeringen af nye de projekter og produkter sker på et højt niveau og dokumenteres med klare målsætninger og løbende målinger af resultater og fremdrift før, under og efter projekt- og produktudviklingsforløb. De konkrete stakeholders tilfredshed med, loyalitet over for, samt engagement og medvirken i de projekter og produkter som realiseres på basis af udviklingschefens bidrag, skal ligeledes dokumenteres.

Kommunikation / PR

Der ligger en stor opgave i at fortælle, konkretisere og vinkle alle de aktiviteter, som Vækst & Viden sætter i gang. Dette være sig internt, i nærområdet og på det store landkort - lokalt - regionalt - nationalt og interenationalt. Der skal skabes dialog og fokuseres på alle de gode

historier, som ikke er blevet fortalt nok – eller måske slet ikke fortalt. Med en klar strategisk kommunikationsplan vil borgerne i Helsingør blive stolte, interessenterne blive hørt og resten af verden vil blive inspireret. Det er udviklingschefens ansvar at definere konkrete og målbare mål og dokumentere i hvilken grad de iværksatte aktiviteter opfyldte disse

Marketing/Netværk

Succesen bygger især på målrettet og intelligent netværksdannelse (både socialt og professionelt). Udviklingschefen vil have ansvaret for at etablere et CRM system, således at Vækst & Videns relationer styrkes og netværkets størrelse, relationer, styrker og kompetencer dokumenteres. Der er mange direkte og potentielle relationer, som har mange forskellige interesser. Disse parametre skal kunne kategoriseres, således at det danner et godt fundament for f.eks. målrettede loyalitetsprogrammer. Produkterne skal sælges, og salgsindsatsen skal støttes i form af målrettet markedsføring, således at de forretningsmæssige mål opnås. Udviklingschefen vil være en aktiv sparringspartner til salg og have ansvaret for kampagneplanerne og at markedsføringen foldes ud på de mest optimale platforme (brochurer, web, annoncer, viral og mobil markedsføring m.m.) For at skabe synlighed og gennemsigtighed skal der etableres et website. Det vil styrke dialogen og være med til at kommunikere målsætninger og markedsføre produkterne. Der vil ligeledes være events, som Udviklingschefen vil være ansvarlig for at drive. Vækst & Viden skal positioneres - og der skal skabes konkrete aktiviteter, som både vækster og giver viden. Vækst & Viden skal være et kendt og positivt brand.