



Västsvenska Turistrådet, helägt dotterbolag till Västra Götalandsregionen, arbetar med att utveckla och stimulera företagande och hållbar utveckling inom besöksnäringen i Västra Götaland. Arbetet omfattar nöjda gäster, entreprenörskap och företagsutveckling, samt ett väl fungerande regionalt samarbete mellan offentlig verksamhet, privat näringsliv, forskning och utveckling. Verksamheten stöder Västra Götalandsregionens starka fokus på turism som såväl viktig näringslivsgren som tillväxtmotor i samhällsutvecklingen. Västsvenska Turistrådet har ca 20 medarbetare och kontor i Göteborg. Läs mer på [www.vastsverige.com/vastsvenskaturistradet](http://www.vastsverige.com/vastsvenskaturistradet)

## Projektledare företagsmöten

”Projektledare företagsmöten” är en viktig del i Västsvenska Turistrådets satsning på och arbete med att utveckla mötesindustrin och att stärka Västra Götalandsregionens roll som centrum för nationella och internationella möten.

Rollen är helt ny och den första i sitt slag i Sverige. Arbetsuppgifterna är både lång- och kortsiktiga och viktiga delar i arbetet är att

- ”sälja in” och visa på möjligheterna som finns i mötesindustrin samt behovet av utveckling
- arbeta fram processer för att tillhandahålla hållbara produkter inom mötesindustrin
- inspirera till att konkreta säljbara produkter utvecklas
- utveckla samarbetet mellan olika aktörer
- identifiera och arbeta upp relationer med potentiella kunder

### Vi erbjuder

Detta är en spännande och utvecklingsinriktad roll i en stark organisation i branschens framkant. Utifrån en beslutad affärsplan kommer du själv att planera, strukturera, genomföra och följa upp arbetet, allt från strategier till det praktiska genomförandet. Som person är du visionär och trivs med att skapa och bygga upp verksamhet från början. Arbetet innebär mycket samarbete med andra medarbetare på Västsvenska Turistrådet men framförallt med ett stort antal företagare och mötesaktörer i Västra Götalandsregionen. Du tycker om att arbeta i en kreativ och dynamisk kultur med höga ambitioner. Branschen är i tillväxt och det finns många intressanta vägar att gå vidare om man är rätt person.

### Kvalifikationer

- Van att självständigt driva processer och verksamhet
- Erfarenhet från mötesbranschen
- Kunskap om B2B, gärna inom tjänstesektorn
- Förståelse för att arbeta i en politiskt styrd organisation

### Egenskaper

- Entreprenör
- Visionär med förmåga att övertyga
- Drivande och viljestark
- Socialt kompetent
- Samarbetsorienterad

Önskas ytterligare information om tjänsten är du välkommen att ta kontakt med Bengt Olander, tel. 031-788 14 65 eller Sara Derneryd, tel. 031-788 14 61, på K2 Search AB. Alla ansökningar och kontakter behandlas konfidentiellt. Vi vill ha din ansökan snarast, dock senast den 19 dec. Sök tjänsten på [www.k2search.se](http://www.k2search.se)