

رئيس أعمال التذاكر

الهدف:

يكون رئيس أعمال التذاكر مسؤولاً عن الأداء والتطوير والقيادة الاستراتيجية لإدارة أعمال التذاكر الخاصة بالملعب، ويضمن من خلال هذا المنصب مساهمة أنشطة أعمال التذاكر في زيادة الدخل ودعم نمو الجمهور وتقديم تجربة مميزة للعملاء وتقديم بيانات وتصورات يُستأنس بها في صنع القرار المؤسسي، ويتولى كذلك الإشراف على الأسعار وقنوات البيع ونظام إدارة العلاقات بالعملاء وآراء الجمهور، مع الإشراف على تنفيذ الأعمال التشغيلية اليومية، ويتولى مسؤولية الإشراف، باعتباره المسؤول الأعلى في الإدارة، على جميع أنظمة التذاكر وأداء المبيعات وحوكمة البيانات.

المسؤوليات الرئيسية:

- التعاون مع مدير إدارة الاستراتيجية التجارية في إعداد وتنفيذ استراتيجية تذاكر الملعب بما يتماشى مع أولويات الشركة، وأهداف الإيرادات، وأهداف تطوير الجمهور.
- إدارة تسعير التذاكر، والخصومات، واستراتيجيات العائد لتحقيق توازن بين تحقيق الإيرادات، والتجهيزات الخاصة بالأشخاص ذوي الإعاقة، ونمو الجمهور.
- مراقبة أداء مبيعات التذاكر بالمقارنة مع الأهداف، وتوقع الإيرادات، وتعديل استراتيجيات الأسعار أو المخزون استجابة للطلب واتجاهات السوق.
- الإشراف على جميع أنظمة التذاكر ومنصات نظام إدارة العلاقات بالعملاء والتكامل مع الأطراف الأخرى، لضمان التنسيق الفعال، وسلامة البيانات، والكفاءة التشغيلية في الفعاليات وقنوات البيع.
- إدارة عمليات خصومات تذاكر الفعاليات، بما في ذلك إعداد نظام إدارة العلاقات بالعملاء وتنسيق مخزون التذاكر، لضمان الدقة والجاهزية التشغيلية.
- ضمان مستوى عالٍ من تجربة العملاء عبر جميع عمليات التذاكر وشبكات التذاكر من خلال إنشاء معايير خدمة العملاء والحفاظ عليها.
- إعداد وتطبيق سياسات وإجراءات التذاكر، بما في ذلك الاسترداد والتبديل والخصومات وأحكام التجهيزات الخاصة بالأشخاص ذوي الإعاقة، لضمان التوافق والامتثال.
- استخدام بيانات نظام إدارة العلاقات بالعملاء ونظام التذاكر لبلورة تصورات تدعم إعداد التقارير والمبادرات التسويقية واستراتيجيات تطوير الجمهور.
- ضمان الامتثال للوائح حماية البيانات وسياسات الشركة المتعلقة بإدارة بيانات العملاء في إدارة أعمال التذاكر.
- قيادة وتطوير فريق التذاكر من خلال تقديم توجيهات واضحة وإدارة الأداء والتدريب والإشراف التشغيلي لضمان تقديم الخدمة بكفاءة.

الحد الأدنى من متطلبات الخبرة	الحد الأعلى من متطلبات التعليم
خبرة من 8-10 سنوات في مجال أعمال التذاكر و/أو شبكات التذاكر و/أو قيادة إدارة نظام العلاقات بالعملاء (يفضل أن يكون ذلك ضمن بيئة منشأة رياضية/ترفيهية)	يفضل الحصول على درجة البكالوريوس في الأعمال، أو المالية، أو التسويق، أو الإدارة الرياضية، أو مجال ذي صلة