

OPGAVE- OG PROFILBESKRIVELSE

CHEF FOR SALG/MARKETING OG ADMINISTRATION



REKRUTTERING



OUTPLACEMENT

EXECUTIVE SEARCH





1. KONTAKTOPLYSNINGER

1.1 VIRKSOMHED

Aalborg Zoo
Mølleparkvej 63
9000 Aalborg
Tlf. 9631 2929

1.2 KONTAKTPERSON

Thomas Kastrup-Larsen
Direktør, Aalborg Zoo
tkl@aalborgzoo.dk
Tlf. 4010 3760

1.3 CURIAS KONSULENTER

Torben Abildgaard
Managing Partner, Curia
ta@curia.dk
Tlf. 4061 7022

Lone Vestergaard
Chefkonsulent, Curia
lv@curia.dk
tlf. 2094 1653

1.4 AFTALEGRUNDLAG

Jf. samarbejdsaftale/ordrebekræftelse vedrørende rekruttering af Leder af Salg, Marketing og Administration til Aalborg Zoo.



2. VIRKSOMHEDSBESKRIVELSE

2.1 OM AALBORG ZOO

Aalborg Zoo er en markant nordjysk kultur-, formidlings- og oplevelsesinstitution med en central placering i Aalborg. Organisationens mission er at formidle viden om dyr og natur gennem fascinerende oplevelser og samtidig bidrage til naturbevaring lokalt og globalt.

Aalborg Zoo arbejder med dyrevelfærd, formidling, forskning, bæredygtig drift og internationale bevaringsindsatser, og haven er samtidig en helårsattraktion med mange gæster, aktiviteter og kommercielle muligheder.

Aalborg Zoo står på et solidt fundament båret af høj faglighed, stærkt engagement og en tydelig samfundsopgave.

Organisationen er i udvikling, hvor forventningerne til gæsteoplevelser, kommerciel udvikling, digital kommunikation, bæredygtighed og professionel administrativ understøttelse er stigende.

2.2 STRATEGI I AALBORG ZOO

Aalborg Zoos strategiske retning tager afsæt i ambitionen om at være en attraktiv helårsattraktion, der skaber stærke oplevelser for et stigende antal gæster og samtidig er anerkendt for sin indsats inden for naturbevaring og bæredygtig udvikling.

Aalborg Zoo står over for en reorganisering, der skal skabe bedre sammenhæng på tværs og en mere helhedsorienteret tilgang til både gæster, samarbejdspartnere og den interne drift.

I den følgende tid med en reorganiseret ledelsesstruktur skal der arbejdes mere målrettet med strategien for Aalborg Zoo.

Salg-, Marketing- og Administrationsafdelingen skal understøtte denne retning ved at samle de kommercielle, kommunikative og administrative funktioner i én strategisk enhed med fokus på gæsteoplevelse, indtjening, synlighed, samarbejde og organisatorisk sammenhængskraft.

2.3 KULTURELLE FORHOLD

Kulturen i Aalborg Zoo er præget af en stærk passion for dyr, natur, formidling og gæsteoplevelser. Organisationens rummer mange forskellige fagligheder og medarbejdergrupper, som hver især bidrager med specialiseret viden, praktisk erfaring og et stort engagement i Zoos formål. Der er en tydelig faglig stolthed og et stærkt ønske om at skabe gode oplevelser for gæsterne, samtidig med at arbejdet med dyrevelfærd, naturbevaring og bæredygtighed fylder som et vigtigt fælles afsæt.



Hverdagen er kendetegnet ved sæsonudsving, højt aktivitetsniveau og mange samtidige opgaver, hvor der er behov for tæt koordinering på tværs af funktioner og fagområder. Kulturen er praksisnær og løsningsorienteret, og der lægges vægt på, at man hjælper hinanden, tager ansvar og finder løsninger i fællesskab – også når tempoet er højt.

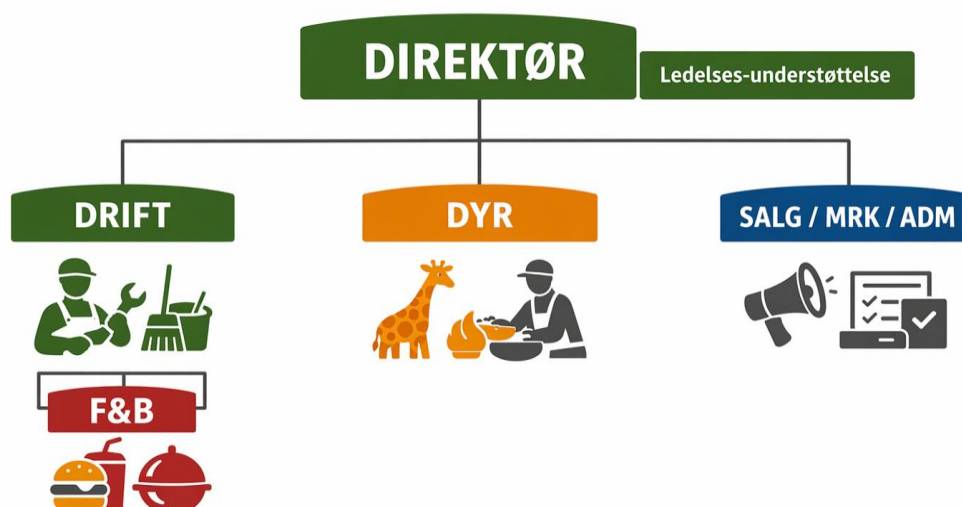
Samtidig står Aalborg Zoo i en udviklingsfase, hvor der er behov for at styrke struktur, sammenhæng og professionalisering uden at miste den nærhed, fleksibilitet og dedikation, som kendetegner organisationen. Den kommende leder skal derfor kunne træde ind i en kultur med stor loyalitet og engagement samt bidrage til at skabe tydelig retning, fælles prioriteringer og gode samarbejdsformer på tværs.

2.4 ORGANISATIONEN

Aalborg Zoo er en organisation med mange forskellige fagligheder, funktioner og driftsområder, som tilsammen skal sikre både en høj faglig kvalitet, attraktive gæsteoplevelser og en professionel daglig drift. Organisationen rummer blandt andet dyrefaglige funktioner, formidling, gæsteservice, salg og marketing, administration, drift, teknik, events og udviklingsopgaver. Det betyder, at hverdagen er præget af en bred opgaveportefølje, mange interne og eksterne samarbejdsflader og et behov for stærk koordinering på tværs.

Aalborg Zoo organiseres fremadrettet med tydeligere ledelsesområder og en slankere ledelsesstruktur, der skal skabe bedre sammenhæng mellem strategi, drift, kommerciel udvikling og administrative processer. Formålet er at styrke beslutningskraften, skabe klarere ansvarsfordeling og sikre, at organisationens mange aktiviteter bindes bedre sammen i en fælles retning. Den nye organisering skal samtidig understøtte en mere helhedsorienteret tilgang til gæster, medarbejdere, samarbejdspartnere, fundingmuligheder og den fortsatte udvikling af Aalborg Zoo som en moderne oplevelses- og formidlingsinstitution.

Den samlede organisation kommer til at se således ud:



Salg-, Marketing- og Administrationsafdelingen består af ti medarbejdere og samler marketing, digital tilstedeværelse, presse, kampagner, grafisk produktion, events, ambassadørprogram, B2B-samarbejder, kommercielle partnerskaber, booking, skoletjeneste, formidling, gæsteundersøgelser, oplevelsesudvikling, HR-opgaver, løn, CRM, budgetopfølgning, fondsansøgninger samt understøttelse af direktion og drift.

Afdelingen skal fungere som et centralt knudepunkt, der forbinder gæster, samarbejdspartnere og organisationen, og der er samtidig behov for at styrke professionaliseringen af afdelingens arbejdsgange, strukturer og administrative praksis.

Aalborg Zoo som helhed påvirkes af sæsonvariationer, højt aktivitetsniveau, mange samtidige interessenter og behovet for at balancere kommerciel udvikling med Aalborg Zoos formål, værdier, og de vilkår organisationen kunne navigere under.

2.5 AALBORG ZOO TILBYDER

Aalborg Zoo tilbyder en spændende og meningsfuld lederstilling i en markant nordjysk oplevelses- og kulturinstitution med et tydeligt formål og stor lokal forankring.

Den kommende leder får mulighed for at stå i spidsen for en ny samlet afdeling og dermed få en central rolle i den videre professionalisering og udvikling af Aalborg Zoos kommercielle, kommunikative og administrative arbejde.

Stillingen giver et bredt ledelsesrum med mulighed for at præge struktur, samarbejdsformer, prioriteringer og udviklingsinitiativer på tværs af organisationen.

Aalborg Zoo tilbyder samtidig et engageret arbejdsmiljø med dygtige medarbejdere og frivillige, hvor passionen for dyr, natur, formidling og gæsteoplevelser er et stærkt fælles afsæt.



Rollen rummer derfor både strategisk indflydelse, kommercielt udviklingspotentiale og mulighed for at bidrage til en organisation, hvor oplevelser, naturbevaring, bæredygtighed og professionel drift går hånd i hånd.

3. JOBBESKRIVELSE

3.1 JOBTITEL OG ORGANISATORISK REFERENCE

Jobtitlen er Chef for Salg, Marketing og Administration.

Stillingen refererer til direktøren for Aalborg Zoo og indgår i den samlede ledelsesstruktur.

3.2 ANSVARSOMRÅDER

Den kommende leder får ansvaret for at skabe retning og struktur i den nyorganiserede afdeling.

Lederen får ansvar for at opbygge, udvikle og lede den nye afdeling, samt sikre tæt koordinering særligt med drift, dyreafdeling og ledelsesunderstøttelse.

Lederen har det samlede ansvar for afdelingens opgaveløsning, drift, ressourceudnyttelse og for medarbejderne og deres trivsel. Desuden har man ansvaret for økonomistyringen for Aalborg Zoo.

Lederen skal sikre, at Aalborg Zoo arbejder professionelt og målrettet med indtægtsgenerering, gæsteoplevelse, branding, kommunikation, administration og organisatorisk understøttelse.

3.3 NØGLEOPGAVER

Stillingen rummer både et strategisk udviklingsansvar og et praktisk driftsansvar i en organisation, hvor tempo, sæsonudsving og tværgående samarbejde er en naturlig del af hverdagen.

Det er centralt, at lederen prioriterer trivsel og skaber tydelig retning, struktur og følgeskab i afdelingen.

Som leder af afdelingen får man ansvar for at:

- Lede og udvikle Salg-, Marketing- og Administrationsafdelingen som en samlet strategisk og operationel enhed.
- Økonomistyring for Aalborg ZOO
- Skabe øget sammenhæng mellem marketing, salg, events, partnerskaber, gæsteoplevelser og administration.



- Udvikle og eksekvere kommercielle indsatser, der styrker besøgstal, omsætning, årskort, events, B2B-samarbejder og ambassadørprogram.
- Sikre professionel kommunikation, pressehåndtering, digital tilstedeværelse, kampagner, content og visuel identitet.
- Understøtte udviklingen af gæsteoplevelsen gennem indsigt, gæsteundersøgelser, wayfinding, skiltning, formidling og nye oplevelseselementer.
- Sikre god administrativ drift, herunder HR-opgaver, løn, CRM-struktur, budgetopfølgning og relevant ledelsesrapportering.
- Bidrage til fondsansøgninger, projektudvikling og tværgående udviklingsinitiativer i tæt samarbejde med direktion og øvrige ledere.

Den nye leder af afdelingen forventes at skabe en velfungerende afdeling med tydelige roller, fælles retning og en god eksekveringskraft.

På kort sigt skal der etableres struktur, samarbejdsformer og prioriteringer i den nye organisering. På lidt længere sigt skal lederen bidrage til øget indtjening, stærkere brandposition, mere sammenhængende gæsteoplevelser, bedre datagrundlag og en professionel administrativ understøttelse af Aalborg Zoos strategiske udvikling.

3.4 FAGLIGE KOMPETENCER

Kandidaten skal have solid ledelseserfaring og dokumenteret evne til at lede flere forskellige funktionsområder samlet, gerne inden for kommercielle, kommunikative og/eller administrative funktioner.

Det er væsentligt, at kandidaten kan skabe retning, prioritere indsatser og sikre fremdrift på tværs af salg, marketing, branding, kommunikation, partnerskaber og administration.

Kandidaten forventes ikke at være specialist på samtlige fagområder, men skal kunne sætte de rette rammer, stille relevante krav, følge op på resultater og udvikle funktionerne gennem medarbejdere med forskellige fagligheder.

Rollen kræver økonomisk forståelse og evne til at sikre professionel styring, klare processer, bedre datagrundlag og velfungerende administrative arbejdsgange.

Erfaring fra oplevelsesøkonomi, turisme, kultur, attraktioner, detail, hospitality eller andre besøgs- og kundeorienterede miljøer vil være relevant. Derudover skal kandidaten have stærk organisatorisk forståelse og kunne skabe struktur, samarbejde og tydelig ansvarsfordeling i en afdeling med mange snitflader.

3.5 PERSONLIGE KOMPETENCER



Personligt skal kandidaten være en samlende, tydelig og involverende leder, der kan skabe retning uden at miste følingen med den daglige drift og fremdriften på de særlige fokusområder, der prioriteres.

Vedkommende skal være en dygtig personaleleder som har naturligt fokus på trivsel, motivation og samarbejde i en afdeling med forskellige fagligheder og opgaver.

Kandidaten skal være kommercielt orienteret, nysgerrig, struktureret og have evnen til at motivere medarbejdere og bygge bro mellem forskellige fagligheder.

Kandidaten skal trives i en organisation, hvor mange opgaver løses i fællesskab, og hvor både professionalisme, fleksibilitet og respekt for Zoos særlige formål er afgørende.



3.6 ANSÆTTELSESPROCES

Ansøgningsfrist: 11. september 2026

Første samtalerunde: 17. september 2026

Anden samtalerunde: 25. september 2026

Forventet tiltrædelsesdato: 1. november 2026

3.7 UDDYBENDE INFORMATION

Du kan finde uddybende information på Aalborg Zoo's hjemmeside:

Yderligere oplysninger kan fås ved fortrolig henvendelse til Torben Abildgaard, Managing Partner i Curia på tlf. 4061 7022 eller Lone Vestergaard, Chefkonsulent i Curia på tlf. 2094 1653.