## Project- & Accountmanager Integrale aanpak Bedrijventerreinen Stadsontwikkeling

## Ons aanbod

|  |  |
| --- | --- |
| **Werklocatie:** | Wilhelminakade 179, Thuis en op locatie |
| **Startdatum:** | Medio oktober 2020 |
| **Aantal medewerkers:** | 1 |
| **Uren per week:** | 28 – 32 uur per week |
| **Duur opdracht:** | 12 maanden |
| **Verlengingsopties:** | 2 x 6 maanden |
| **FSK:** | 11 |
| **Tariefrange:** | 70-80 euro per uur |
| **Verhouding prijs/kwaliteit:** | 20% - 80% |
| **Geschikt voor ZZP’ers:**  **Data voor verificatiegesprek:** | Ja  De gesprekken zullen naar verwachting telefonisch plaatsvinden in week 40. |

## Jouw functie

Als Project- & Accountmanager Integrale aanpak Bedrijventerreinen verzorg (organiseer) je het inhoudelijk en procesmatig opzetten van een gebiedsontwikkelingsproject(en) en heb je de dagelijkse leiding. Bij een project wordt het gewenste eindresultaat door de projectmanager in overleg met de opdrachtgever gedefinieerd. Het doel of resultaat dient binnen een bepaalde periode tegen en een vooraf vastgesteld budget, ofwel binnen de kaders van tijd, organisatie, geld, informatie, communicatie en kwaliteit te worden bereikt. Daarbij is het van belang zicht te houden op de risico’s en hierop te sturen door het nemen van beheersmaatregelen (GOTRICK). Daarnaast heb je ook de rol van accountmanager waarbij je vooral de verbindende schakel bent tussen de verschillende stakeholders in het gebied.

## Jouw profiel

In het kader van de opbouw, evenwicht op de afdeling en de aard van de werkzaamheden zoeken wij naar een kandidaat met ervaring op het gebied van gebiedsontwikkeling. Daarnaast beschik je ook over een zakelijke, operationele/praktische, flexibele en klantgerichte werkhouding.

Als projectmanager werk je aan een verscheidenheid van projecten. Werken in Rotterdam betekent werken aan binnenstedelijke projecten waardoor goede communicatie met stakeholders in de omgeving een belangrijke rol speelt. Dus naast het beheersen van tijd, geld en procedures is het van belang dat je het leuk vindt om veel tijd en aandacht te besteden aan communicatie met de directe en indirecte omgeving van de projecten. Omdat alle ontwikkelingen verspreid in het gebied liggen is het wenselijk dat je als projectmanager ook naar de verbanden kijkt tussen de ontwikkelingen om zo meerwaarde voor het gebied te genereren.

We zijn op zoek naar een Project- & Accountmanager Integrale aanpak Bedrijventerreinen die dé verbindende factor is tussen de gemeentelijke clusters, eigenaren en gebruikers van het bedrijventerrein.

## Achtergrond en Opdracht

## *Aandacht voor bedrijventerreinen*

Lange tijd is het reilen en zeilen op bedrijventerreinen redelijk losgelaten: pas sinds een aantal jaar worden bedrijventerreinen door de gemeente meer als onderdeel van de stadsontwikkeling gezien. Bedrijventerreinen vormen een belangrijke motor voor de economische ontwikkeling van de stad. Als bedrijventerreinen gezond en vitaal zijn, kan dit de stad veel opleveren.

Tegelijkertijd zijn bedrijventerreinen door de minimale aandacht en zichtbaarheid van de gemeente verworden tot broeinesten van ondermijnende criminaliteit, en is er sprake van een mismatch tussen vastgoedvraag en – aanbod. Ook is weinig onderhoud gepleegd aan gebouwen en in de buitenruimte waardoor gebieden er desolaat en niet goed onderhouden uitzien. Tevens is weinig aandacht uitgegaan naar de verduurzamingsopgave.

Het is van belang om bedrijventerreinen niet alleen vanuit economisch, vastgoed of veiligheidsperspectief te bezien, maar vooral ook vanuit een sociaal perspectief. Tot voor kort waren ondernemers op bedrijventerreinen nauwelijks verenigd en niet in gesprek met de gemeente.

Duurzame gebiedsontwikkeling, economische groei, veiligheid en een betrouwbare overheid die in verbinding staat met de mensen die in een gebied verblijven, gaan hand in hand bij de aanpak van een bedrijventerrein. Deze bedrijventerreinen hebben een wijkvisie en gerichte wijkaanpak nodig waar de overheid de regie op voert.

Met de aanpak van onder andere de Spaanse polder is deze beweging een aantal jaar geleden in Rotterdam ingezet.

## Organisatie van het Team

*Team integrale aanpak Spaanse Polder & Noord-West*

Aan deze duurzame, integrale aanpak wordt invulling gegeven door een Stadsmarinier. Dit gebeurt in samenwerking met een team van medewerkers dat in verbinding staat met alle bij de aanpak benodigde clusters binnen de gemeente Rotterdam en met de partners waarmee wordt samengewerkt. De betrokken clusters zijn:

• Gebiedsontwikkeling (verbeterimpuls gebouwen, sloop – nieuwbouw, verandering van functie)

• Economie (economische groei en samenwerking met de ondernemers)

• Veiligheid (ondermijnende criminaliteit & buitenruimte (schoon, heel, veilig)

• Gebied sturing (besturing door bedrijvenraad)

• Duurzaamheid (circulariteit en energietransitie)

• Werkgelegenheid en scholing (schakelpunt tussen leren & werken in de praktijk en opleidingen, geleiden van werkzoekenden naar werk)

## De opdracht en werkzaamheden

**Gebiedsontwikkeling & duurzaamheid**

*De Project- & Accountmanager ondersteunt de gebiedsontwikkelaar met de volgende werkzaamheden:*

* Voert zelfstandig projecten uit in het gebiedsprogramma;
* Ondersteunt ondernemers/investeerders met de aanvraag van bouwvergunningen en erfpachtvraagstukken;
* Is het eerste aanspreekpunt voor ondernemers in het gebied indien zij bouwkundige plannen hebben;
* Op reguliere basis gesprekken met de bouwinspecteur;
* Is onderdeel van het gemeentelijke bouwprojectteam en houdt bouwspreekuur met alle betrokken stakeholders;
* Stimuleert duurzame gebiedsontwikkelingen van: oa sloop – nieuwbouw, bij verbouwing pand rekening houden met ondermijning, verandering van functie, duurzaamheidseisen;
* Betrekt de gemeentelijke afdelingen en betrokken stakeholders voor o.a. wegenbouw, OV in het gebied, loop- en fietsroutes en aanpassingen in de fysieke buitenruimte;

**Ruimte en Economie**

*De Project- & Accountmanager* ondersteunt de programmamanager Bedrijventerreinen met de volgende werkzaamheden*:*

* Is fysiek aanwezig in het Bedrijventerreinen gebied;
* Is de gebiedsmakelaar tussen vraag en aanbod naar ruimte en ontwikkelt daar een methodiek;
* Brengt de publiek-private gebiedsvisie van visie naar strategie (stedenbouwkundig en financieel) en uitvoering (uitvoeringsagenda) in samenwerking met de Bedrijvenraad en het investeerdersplatform;
* Levert beleidsmatig en bestuurlijk advies t.b.v. beleidsteksten, rapporten en notities;

**Veiligheid**

*De Project- en Accountmanager* voert de volgende werkzaamheden uit*:*

* Betrokken bij gerichte panden aanpak om ondermijning tegen te gaan;
* Voert een informele screening uit naar nieuwe eigenaren tav bonafide eigenaarschap door middel van open brononderzoek;
* Is verantwoordelijk voor de signalering en toetsing van zaken die de veiligheid in het geding brengen;
* Betrokken bij repressieve sluitingen van panden, o.a. voor sleutelbeheer;
* Voert bij uitzetten van huurder gesprekken met de pandeigenaar over mogelijke nieuwe huurders;
* Levert een bijdrage aan tool box voor vastgoedeigenaren op basis waarvan de eigenaar zelf een goede toets op potentiële huurders kan doen;
* Gebruikt momentum van sluiting om ook economische, fysieke, ruimtelijke en sociale interventies te doen;
* Signaleert in de buitenruimte ongeregeldheden ten aanzien van schoon, heel, veilig. Geeft melding hiervan door aan Stadsbeheer.

## Eisen

* Afgeronde WO opleiding;
* Relevante en aantoonbare werkervaring als projectmanager op het gebied van integrale wijkaanpak, wijkeconomie en arbeidsintegratie voor een aaneengesloten periode van minimaal 3 jaar;
* Minimaal 3 jaar relevante werkervaring met integrale gebiedsontwikkeling en revitalisering van bedrijfsterreinen als projectmanager en als accountmanager;
* Ervaring met bestuurlijke-politieke besluitvorming en het begeleiden van deze processen. Op basis van je ervaring en competenties ben je een volwaardig gesprekspartner aan de bestuurlijke en directietafel.
* Kennis en ervaring met de ontwikkeling van vastgoed en grondexploitatie;
* Kennis en ervaring met het sluiten van overeenkomsten, verstand van projectfinanciën (Grex/ anterieur);
* Gestructureerd en bedrijfsmatig werken: het als vanzelfsprekend vinden om te werken met voortgangsrapportages en projectplannen.

## Wensen

* Een afgeronde WO opleiding Bestuurskunde;
* Ervaring met werken bij een gemeentelijke organisatie van meer dan 300.000 inwoners;
* Ervaring in de rol van accountmanager waarbij de communicatie met bewoners en betrokken stakeholders een grote rol speelde;
* Ervaring met het werkveld van duurzaamheid, mobiliteit en gebiedsontwikkeling;
* Kennis van duurzame gebiedsontwikkeling, economische groei, veiligheid en een betrouwbare overheid die in verbinding staat met de mensen die in een gebied verblijven;
* Kennis van de Rotterdamse Standaard Projectmatig Werken;
* Ervaring met programmamanagement.

## Competenties

* Planmatig werken
* Flexibel
* Klantgericht/zakelijk
* Omgevingsbewustzijn, bestuurlijk sensitief
* Coachen/leidinggeven
* Communicatief vaardig
* Sociaal
* Onderhandelen
* Netwerken
* Overtuigingskracht
* Innovatief vermogen

## Onze organisatie

Stadsontwikkeling bouwt aan een sterke economie en een aantrekkelijke woonstad, met hart voor Rotterdam en de mensen die er komen, wonen en werken. Wij initiëren en begeleiden ruimtelijke en economische investeringen in Rotterdam. Daarbij zijn wij zowel publiek ontwikkelaar als kwaliteitsbewaker. Met gericht verkeersbeleid en een duurzame infrastructuur houden we Rotterdam bereikbaar. Door regels te handhaven zorgen we dat Rotterdammers veilig en aangenaam kunnen wonen. En met ons vastgoed huisvesten wij belangrijke publieke diensten en voorzieningen. Stadsontwikkeling geeft - samen met private en publieke partners - vorm aan de stad en houdt de stad in vorm.