

VACATURE ACCOUNTMANAGER B2B 32-40u

ULTIEME COMMERCIËLE UITDAGING BIJ AMBITIEUS, SNELGROEIEND FIETS & E-BIKE MERK



ROETZ ZOEKT EEN ERVAREN
ACCOUNT MANAGER MET
COMMERCIEËLE EINDVERANT-
WOORDELIJKHEID



ULTIEME COMMERCIËLE UITDAGING
IN EXPLOSIEF GROEIENDE MARKT



VERANTWOORDELIJK VOOR B2B
KANAAL MET FOCUS OP LEASE,
REMANUFACTURING



MOGELIJKHEID OM TE BOUWEN
AAN EEN DYNAMISCH SALES TEAM
BINNEN EEN SNEL GROEIENDE
ORGANISATIE



DE TWEEWIELERBRANCH BLIJVEND
VERRIJKEN MET CIRCULAIRE
PRODUCTEN EN DIENSTEN

OVER ROETZ

Roetz-Bikes is een fietsenmerk met een torenhoge ambitie dat razendsnel groeit. Sinds de oprichting in 2011 laat Roetz zien dat het mogelijk is om hoogwaardige design fietsen te maken op maatschappelijk bewuste wijze. Met de opening van de Roetz Fair Factory in Amsterdam-Noord in 2016 is de sociale missie van Roetz via training en opleiding geborgd. De afgelopen jaren is Roetz met nieuwe proposities op steeds meer terreinen actief. Roetz boekt succesvolle resultaten met haar full-service lease aanbod en andere innovatieve fietsmobiliteitsoplossingen, in een grootzakelijk markt, bij (semi-)publieke organisaties, en MKB. Het aantrekken van een ervaren account manager met een focus op Lease en Remanufacturing past in de strategie om deze proposities door te ontwikkelen en verder te vermarkten.

Roetz gaat uit van een circulaire productiemethode met deels mensen die worden opgeleid tot fietsenmaker of fietstechnicus. Naast productie van een eigen fietscollectie, herproduceert Roetz fietsvloten in opdracht van vlooteigenaren en verlengt daarmee de levensduur en terugverdientijd van assets. Het afzetgebied van Roetz breidt zich steeds verder uit over West-Europa en bestaat uit vier kanalen: fietswinkels/dealers, particulieren (ecommerce) en B2B (zakelijke markt, leasemaatschappijen en (fiets)vlooteigenaren). De nieuwe account manager zal eindverantwoordelijk zijn voor omzetgroei binnen het B2B kanaal.

In een recent verschenen [blog](#) van Roetz-Bikes over remanufacturing worden de kansen voor een meer circulaire aanpak binnen de tweewielermarkt beschreven. Door circulaire samenwerkingen met en opdrachten voor oa. NS OV-Fiets, Swapfiets en Uber's JUMP, heeft Roetz track record opgebouwd en is zij uiterst goed gepositioneerd om een leidende rol te spelen in deze ontwikkeling.

Daarnaast werkt het Roetz innovatie team van ontwerpers en ingenieurs, aan de e-bike van de toekomst: een elektrische fiets waarbij circulariteit central staat tijdens alle fasen van de levensduur, van materiaalkeuze en ontwerp, tot gebruik, reparatie, herfabricage en klaarmaken voor volgende levenscyclus. Deze nieuwe smart

circular e-bike zal medio 2022 gelanceerd worden. Het uitbouwen van de B2B dienstverlening en samenwerking met vlooteigenaren, past naadloos in de groei strategie van het lanceren van de eerste volledig circulaire fiets.

FUNCTIE

Om de groei van Roetz-Bikes verder te versnellen en de sales organisatie verder op te bouwen richting de toekomst, zijn we op zoek naar een ambitieuze en ervaren account manager. Een ondernemende bouwer, die de dagelijkse leiding over de verkoopresultaten van het B2B kanaal op zich neemt en schakelt met het team op het gebied van productie en implementatie. Je houdt overzicht en bent bereid om zaken pragmatisch en hands-on aan te pakken wanneer nodig.

De belangrijkste taken zijn:

1. Eindverantwoordelijk voor omzetgroei uit B2B kanaal, met focus op e-bike lease en circulaire dienstverlening (remanufacturing, refurbish/rework, repair)
2. Uitbouwen van bestaande klantrelaties via proactief accountmanagement en aansluiten van nieuwe (vloot) klanten
3. Zelfstandig, en in samenwerking met het team, verkooptrajecten tot een succes brengen van verkoop tot levering en exploitatie
4. Markttrends signaleren en deze samen met het team vertalen naar nieuwe klantproposities en innovaties bij klanten

PROFIEL

Roetz is op zoek naar een ervaren commerciële bouwer, die kan overtuigen en het verschil kan maken. Je bent zakelijk creatief binnen een hard groeiende en veranderende markt. Je staat stevig in je schoenen en krijgt energie van het stellen van doelen en boeken van resultaten.

Verder beschikt de ideale kandidaat over:

- Ervaren sales/accountmanager met 5-10 jaar werkervaring, bij voorkeur binnen de fietsbranche
- Commerciële achtergrond (Sales/Marketing/Business Development)
- In staat om vanuit de inhoud producten en diensten te vermarkten als technisch verkoper
- Drive om te vernieuwen en te verbeteren
- Krijgt energie van het opbouwen van een zakelijk netwerk door middel van acquisitie
- Uitstekende sociale en communicatieve eigenschappen en inlevingsvermogen
- Kan commerciële doelen combineren met sociaal-maatschappelijke uitgangspunten
- Ervaring en kennis van de fietsindustrie en retail
- Werkgebied: Opportunity gedreven, met initiele focus op NL en BE
- Onderschrijft de missie van Roetz-Bikes
- HBO+ werk- en denkniveau

WAT BIEDT ROETZ?

Roetz biedt jou een fantastische uitdaging bij een snelgroeiend bedrijf met een vernieuwende visie op productie. Een zeer dynamische functie binnen een jong, professioneel team waarbij jouw rol cruciaal is voor de groei van het bedrijf. Je krijgt veel vrijheid én verantwoordelijkheid. Een functie waarbij je echt (maatschappelijk) verschil kunt maken. Vergoeding in overleg en afhankelijk van werkervaring en niveau.

Ben jij de nieuwe Account Manager van Roetz-Bikes? Stuur dan je CV en korte motivatie naar laurens@roetz-bikes.nl