

VACATURE ACCOUNTMANAGER DEALERS 32-38u

ULTIEME COMMERCIËLE UITDAGING BIJ AMBITIEUS, SNELGROEIEND FIETSENMERK

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. We boeken succesvolle resultaten met ons full-service lease aanbod en andere innovatieve fietsmobiliteitsoplossingen bij corporate bedrijven, (semi-)publieke organisaties, en MKB. Het aantrekken van een ervaren account manager past in onze 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 terugverdiëntijd van assets. Het afzetgebied van Roetz breidt zich steeds verder uit over West-Europa en bestaat uit vier kanalen: fietswinkels/dealers, particulieren (online) en B2B fleet solutions en circulaire re-manufacturing. De nieuwe account manager zal eindverantwoordelijk zijn voor omzetgroei uit fietswinkels/dealers en B2B kanaal.

FUNCTIE

Om de groei van Roetz-Bikes verder te versnellen zijn we op zoek naar een ambitieuze en ervaren account manager. Een ondernemende bouwer, die de dagelijkse leiding over de verkoopresultaten van ons dealerkanaal op zich neemt en schakelt met het team op het gebied van productie, customer- en after-sale service. Je houdt overzicht en bent bereid om hands-on aan te pakken wanneer nodig. De belangrijkste taken zijn:

1. Eindverantwoordelijk voor omzetgroei uit dealerkanaal
2. Uitbouwen van bestaande klantrelaties via proactief accountmanagement en aansluiten van nieuwe dealers
3. Zelfstandig, en in samenwerking met het team, dealer verkooptrajecten tot een succes brengen van verkoop tot levering en service
4. Markttrends signaleren en deze vertalen naar promoties of acties binnen het dealerkanaal en beargumenteerde voorstellen voor product- of assortimentswijzigingen

PROFIEL

We zijn op zoek naar een proactieve en ervaren teamspeler die kan overtuigen en het verschil kan maken in een hard veranderende fietsbranche. 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 accountmanager met 5-10 jaar werkervaring binnen de fietsbranche
- Commerciële achtergrond (Sales/Marketing/Business Development)
- Drive om te vernieuwen en verbeteren
- Uitstekende sociale en communicatieve eigenschappen en inlevingsvermogen
- Kan commerciële doelen combineren met sociaal-maatschappelijke uitgangspunten
- Ervaring en kennis van de fietsindustrie en retail

- Onderschrijft de missie van Roetz-Bikes
- HBO/MBO+ 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