



FENTO
ERGONOMIC KNEE PROTECTORS™

FUNCTIEPROFIEL

International Sales Manager

Kandidaatprofiel

- 7+ jaar werkervaring
- Ondernemend
- Analytisch
- Zelfstarter
- Sterke communicatieve vaardigheden
- Bereid om regelmatig te reizen

📍 Amsterdam 🧰 Vanaf 7 jaar werkervaring

De ergonomische kniebeschermers van FENTO betekenen voor mensen die op hun knieën werken het verschil tussen rug- en knieklachten, en een pijnvrije werkdag. De ambitieuze scale-up is marktleider in de Benelux en bezig aan een indrukwekkende groei. De International Sales Manager zorgt ervoor dat die stijgende lijn nationaal en internationaal onverminderd doorzet.



Over FENTO

FENTO is het verhaal van een zeilmaker die onophoudelijk last had van zijn knieën. Ondanks verschillende behandelingen bij een fysiotherapeut, bleef de pijn terugkomen. Het moment waarop de zeilmaker en de fysiotherapeut de krachten bundelen, markeert het begin van FENTO. Met als resultaat: een ergonomische kniebeschermer waardoor mensen die op hun knieën werken geen last meer hebben van knie- of rugklachten. Zeker gezien het feit dat de meeste mensen in de bouw ZZP'ers zijn, is een goed fysiek gestel heel veel waard.

Voor onder meer stratenmakers, dakdekkers, parketleggers en hoveniers zijn de ergonomische kniebeschermers van FENTO dé sleutel tot een pijnvrije werkdag. Doordat de slijtvaste beschermers ervoor zorgen dat de druk over het hele onderbeen verdeeld wordt – in plaats van alleen op de knieën – kunnen zij hun werk klachtenvrij uitvoeren. De afgelopen jaren vestigde FENTO met tienduizenden tevreden klanten in deze nichemarkt zichzelf als marktleider in de Benelux.

Meerderheidsbelang Auxilium Capital

In 2020 verwierf Private Equity partij Auxilium Capital een aanzienlijk belang in het bedrijf. Sindsdien is FENTO nog beter in staat de groei van de afgelopen jaren te consolideren en de groeiambities voor de toekomst te realiseren. Die zijn niet mals: de komende jaren wil Fento haar omzet verdubbelen.



Internationale groei speelt in die ambitie een cruciale rol. De afgelopen jaren werden de eerste stappen voor internationale expansie gezet. Er werden samenwerkingen met premium partners in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigd Staten ontwikkeld. De komende jaren wil FENTO in key markets – Scandinavië en Duitsland – verder groeien, gevolgd door andere landen binnen en buiten Europa. Een uitstekende samenwerking met premium (distributie)partners vormt de basis. Dat is de strategie waarmee FENTO haar succes en marktaandeel in de Benelux verwierf en waarmee het ook internationaal hoge ogen wil gooien.





FUNCTIEPROFIEL

International Sales Manager

De International Sales Manager gaat in de aangewezen landen op zoek naar premium partners waarmee FENTO haar internationale groeiambities kan realiseren. Aan International Sales Manager om uit te vinden welke partijen in de markt daarvoor geschikt zijn, daar aan tafel te schuiven en ze vervolgens aan FENTO te binden. De verantwoordelijkheid voor het hele traject – vanaf oriëntatie tot ondertekening van de partnership – ligt bij de International Sales Manager. Een commerciële, doortastende aanpak is bij dit alles onmisbaar, net als ijzersterke communicatieve vaardigheden.

Ook het onderhouden van de partnership is de verantwoordelijkheid van de International Sales Manager. Daar horen regelmatige (internationale) bezoeken aan de betreffende partner bij, inclusief on-site trainingen en marketingactiviteiten. Zo ziet de International Sales Manager erop toe dat de go-to market- en salesstrategie van FENTO ook over de grenzen succesvol wordt uitgevoerd.



Commercieel en analytisch

De International Sales Manager beschikt over de perfecte mix van een commercieel brein en een analytische mindset. Berekeningen maken en een grafiek bouwen in Excel is voor haar/hem een koud kunstje, net als het optuigen en presenteren van een solide business case. Op elk niveau en aan elke (onderhandelings)tafel manifesteert de International Sales Manager zich als een kundig, plezierig en overtuigend gesprekspartner. Zij/hij rapporteert direct aan Oscar Fredriks, General Manager.

De rol is een geweldige kans voor een zelfstartende, ondernemende salesmanager die graag deel uitmaakt van een dynamische organisatie die volop in beweging is. In een scale-up als FENTO zijn lijnen kort en worden beslissingen snel genomen. Ook typisch voor een scale-up is dat nog niet alle processen en systemen in beton gegoten zijn. De International Sales Manager denkt en stuurt daarin mee, en loodst op die manier FENTO als bedrijf naar de volgende fase. Tot slot passen woorden als ambitieus, no-nonsense en open goed bij de cultuur op het Amsterdamse hoofdkantoor van FENTO

Interesse? FENTO werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als International Sales Manager krijg je alle ruimte om de rol naar eigen invulling uit te voeren. Initiatiefrijkheid is geen nice-to-have, maar een absolute must.”

Oscar Fredriks, General Manager