



FUNCTIEPROFIEL

Business Development Manager

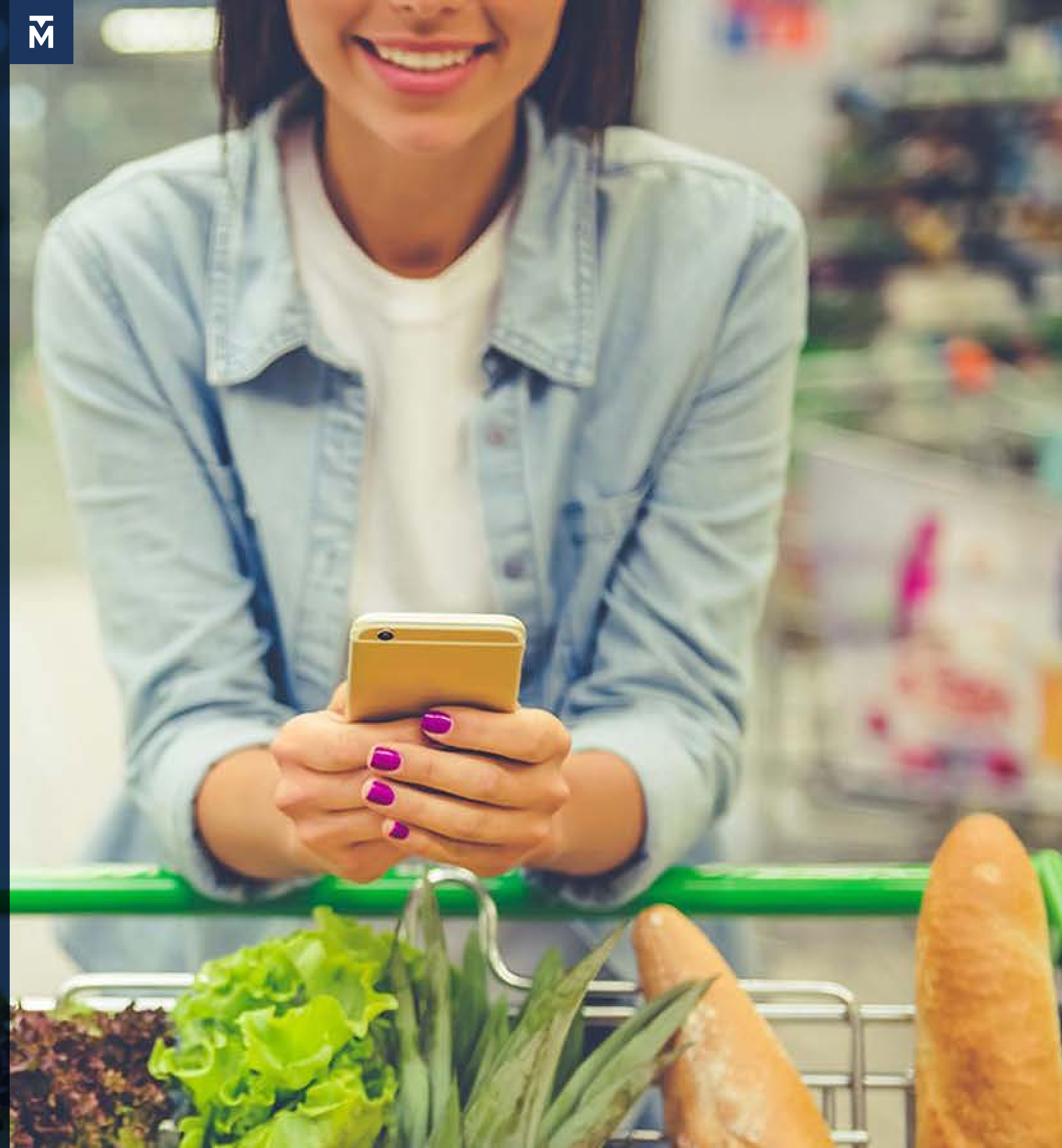
KANDIDAATPROFIEL

- 5+ jaar werkervaring in commerciële functies in retail of FMCG
- Eigen netwerk in retail of FMCG is een pre
- Strategisch
- Proactief
- Ondernemend

Amsterdam Vanaf 5 jaar werkervaring



Superlatieven komen tekort om de groei van platformbedrijf Roamler te omschrijven. Als grootste Europese crowdsourcingplatform loopt Roamler voorop in het efficiënt en succesvol leveren van een flexibele schil voor retail, care en tech. Door bestaande partnerships uit te bouwen en volop nieuwe leads te genereren, zorgt de Business Development Manager ervoor dat de imposante groeicurve onverminderd doorzet.



Over Roamler

De coronacrisis maakt pijnlijk duidelijk hoe belangrijk het is om slim en efficiënt met personeel om te gaan. Organisaties die veel mensen in dienst hebben, zitten nu veelal met de handen in het haar. Lijnrecht daartegenover staan bedrijven die op een slimme manier mensen en capaciteit inzetten – via een marketplace zoals Roamler, bijvoorbeeld.

Gedreven door het besef dat taakgericht werken via crowdsourcing de toekomst heeft, ontketende Roamler een revolutie in de fieldmarketing industrie. Wat begon als slim onderzoeksbureau voor de retail, groeide in tien jaar uit tot een toonaangevend platform dat de grootste Europese retailers van waardevolle data en verkoopdiensten voorziet. Roamler biedt een totaaloplossing waarmee het haar klanten op efficiënte, snelle en effectieve wijze begeleidt naar duurzame, flexibele oplossingen voor resources. Sinds de oprichting noteerde het bedrijf elk jaar dubbele groeicijfers.

Honderdduizenden taken per jaar

In de Roamler-app verschijnen elke dag opdrachten die op verschillende locaties uitgevoerd moeten worden, wanneer dat moet gebeuren en tegen welke prijs. Voor de retailtak – de business vertical waarvoor de Business Development Manager aangetrokken wordt – taken variëren veelal van het vastleggen van het verzamelen van inzichten via mystery shopping tot het uitvoeren van merchandising taken, en alles daartussenin.

De app met daarop gemiddeld honderdduizenden taken per jaar is zichtbaar voor de gehele community. Die community telt meer dan tienduizenden Roamlers in heel Europa, die direct op een taak kunnen reageren. Roamlers zijn allemaal zorgvuldig gerekruteerd, getraind en ingedeeld op basis van hun skillset, ervaring en locatie.

Win-win van Roamler Retail voor klanten binnen FMCG

Roamler Retail is het klassieke voorbeeld van een win-win scenario: de klant heeft direct beschikking over een gekwalificeerde professional, en professionals kunnen zelf bepalen welke klus ze doen, wanneer ze dat doen en hoeveel ze ermee verdienen. Voor klanten binnen de FMCG is het voordeel minstens zo evident: met behulp van het platform en de verschillende Roamler crowds (zoals mystery shopping en merchandising) helpt het bedrijf grote fabrikanten binnen de FMCG om hun buitendienstactiviteiten zo slim mogelijk in te zetten. Door het brede scala aan data die het platform verzamelt, kan het slimme keuzes maken met betrekking tot de inzet van capaciteit en merken helpen op hoog niveau datagedreven beslissingen te nemen.

Slagkracht en ambitie

Op het Amsterdamse hoofdkantoor werken zo'n honderd mensen, onder wie nog altijd de twee oprichters. Daarnaast heeft Roamler kantoren in onder meer Duitsland, Frankrijk, België, het Verenigd Koninkrijk, Spanje, Italië, Turkije, en opereert het ook in Oostenrijk, Zwitserland, Polen en de Nordics. Een stevige footprint al, maar het bedrijf wil meer – véél meer. Met de investering van 20 miljoen euro die het vorig jaar ophaalde, wil het bedrijf haar Nederlandse positie versterken en uitbreiden naar de rest van Europa. Aan slagkracht ontbreekt het dus niet, en aan ambitie evenmin. Alle seinen voor verdere groei staan op groen. De commerciële, gedreven Business Development Manager speelt een belangrijke rol in het realiseren van de ambitieuze doelstellingen.



Business Development Manager

De Business Development Manager is primair verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van de (internationale) klantenkring van Roamler. Daarbij kijkt zij/hij verder dan het bestaande CRM-systeem van Roamler, maar put uit ook een eigen netwerk of komt op andere manieren aan nieuwe opportuniteiten. Kansen identificeren en aan tafel schuiven bij een prospect is de eerste stap. Doordat nagenoeg elke partij enthousiast is als ze over Roamler horen, zijn dat in de regel enorm leuk gesprekken. Stap twee, dat is waar de uitdaging ligt: dat enthousiasme vertalen naar een plan, en vervolgens een strategische partnership met de klant verzilveren. Dat de Business Development Manager de kunst van consultative selling van begin tot eind in de puntjes beheerst, staat vast.

Voor deze rol zijn steekhoudende saleskwaliteiten een must, maar kunnen ook ijzersterke communicatieve vaardigheden niet ontbreken. De Business Development Manager spreekt de retail-lingo en weet welke vragen zij/hij moet stellen om de precieze klantbehoefte in kaart te kunnen brengen. Energiek moet de Business Development Manager ook zijn: zeven meetings per week zijn eerder regel dan uitzondering. Ervoor zorgen dat die daadwerkelijk in de agenda komen te staan, is de eigen verantwoordelijkheid van de Business Development Manager. Net als het schrijven van een gedegen RFP: ook dat doet iedereen bij Roamler zelf.

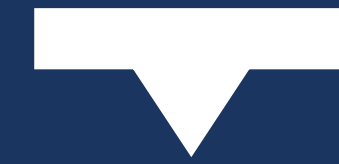
Van kritiek kun je leren

De Business Development Manager maakt onderdeel uit van een team van 13 mensen – vier sales professionals, acht customer success managers en een community manager. Daarnaast heeft het Nederlandse team veel contact met haar Europese sales reps. Feedback geven en ontvangen is belangrijk binnen de organisatie; daar kan men immers alleen maar van leren. De Business Development Manager rapporteert aan Sybren ten Have, Managing Director, met een korte lijn naar oprichter en CCO Martijn Nijhuis.

Roamler is een jonge, dynamische organisatie waar het tempo hoog ligt. Naast ondernemerschap, zit ook een gezonde competitiedrang diepgeworteld in het DNA van de organisatie. Medewerkers worden gekenmerkt door een topsportmentaliteit, de wens het verschil te willen maken en samen Roamler in snel tempo verder te laten groeien. ■



Interesse? Roamler 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.



“De Business Development Manager jaagt niet alleen op snelle sales (al zijn ook die een voorwaarde voor continuïteit), maar streeft bovenal naar langdurige, duurzame relaties met bestaande en nieuwe klanten. Een gedreven sales professional met een strategische mindset, dus.”

Sybren ten Have, Head of Strategy & Innovation