



FUNCTIEPROFIEL

Commercial Partnerships Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 3 jaar werkervaring
- Sales en marketing
- Sterk analytisch vermogen
- Communicatief zeer vaardig

Amsterdam Vanaf 3 jaar werkervaring

HelloFresh heeft een duidelijke missie: de manier waarop mensen eten blijvend veranderen. Met de HelloFresh Box, gevuld met de beste verse ingrediënten en gemakkelijke recepten, is het bedrijf dé game changer binnen de dynamische food sector. De afgelopen tien jaar is HelloFresh wereldwijd marktleider geworden: ruim drie miljoen huishoudens in 16 landen maken wekelijks gebruik van HelloFresh maaltijdpakketten. De Commercial Partnerships Manager vindt de juiste partners om nieuwe klanten met HelloFresh te laten kennismaken.



HelloFresh

HelloFresh, opgericht in 2011, is de afgelopen jaren enorm gegroeid en is momenteel actief in 16 markten met meer dan 15.000 medewerkers. Het bedrijf is gebaseerd op een abonnementsmodel. De kern van het succes is het uitgebreide datagestuurde technologieplatform, dat wordt gebruikt om de touchpoints van abonnees te benutten, om supply chains te beheren en om de bedrijfseconomische aspecten en de klantervaring te optimaliseren. Eind 2020 introduceerde het bedrijf bijvoorbeeld de online HelloFresh Markt, waar consumenten boodschappen bij hun maaltijdpakket kunnen bestellen. Duurzaamheid is een essentieel onderdeel van het bedrijfsmodel. Dit betekent dat ingrediënten altijd in de juiste hoeveelheden worden geleverd, waardoor afval wordt geminimaliseerd.

HelloFresh heeft klantgerichtheid in elk opzicht centraal gesteld en werkt sterk datagedreven. Het bedrijf maakt snel beslissingen op basis van beschikbare gegevens: flexibiliteit staat centraal om in hoog tempo te blijven vernieuwen. En met succes. Wereldwijd werd in Q3 2020 binnen het bedrijf 122% meer besteld dan in hetzelfde kwartaal in 2019.

Het Benelux-team is divers en zeer internationaal, op alle niveaus van senioriteit, met Engels, Nederlands en Frans als voornaamste bedrijfstal. Mensen zijn jong van geest en gemotiveerd, met een ondernemende en gedreven mindset.

Het Growth Marketing team is binnen de Benelux verantwoordelijk voor alle performance marketing, partnerships en new business. Het team van tussen de vijftien en twintig personen werkt aan online marketing, field marketing, referrals & print en partnerships. Het doel is om het actieve klantenbestand te laten groeien. Om de marketing via partnerships verder uit te breiden, is binnen dit team de vacature ontstaan voor een Commercial Partnerships Manager.





FUNCTIEPROFIEL

Commercial Partnerships Manager

De Commercial Partnerships Manager is verantwoordelijk voor acquisitie van kwalitatief hoogwaardige partnerships en voor het uitbouwen van bestaande samenwerkingen. Zij / hij legt het eerste contact met potentiële nieuwe partners, bouwt aan de samenwerkingsrelatie en onderhandelt over de commerciële voorwaarden voor het sluiten van de overeenkomst. Op deze manier draagt de Commercial Partnerships Manager bij aan de groei van nieuwe klanten voor HelloFresh.

De Commercial Partnerships Manager stelt de business case op voor de samenwerking met nieuwe bedrijven. Partijen, voor wie het aanbod van HelloFresh van toegevoegde waarde is voor hun eigen doelgroep, zijn vooral interessant om te benaderen. Het kan gaan om acties, zoals een kennismakingsaanbod van HelloFresh voor leden van een sportschool, of het gericht benaderen van consumenten bij de aankoop van keukenelektronica. Tijdens het uitvoeren van acties meet de Commercial Partnerships Manager de impact van het sales kanaal en optimaliseert deze waar mogelijk. Daarnaast zorgt zij / hij voor de verslaglegging met betrekking tot ROI. Vooral op het gebied van dit soort vaardigheden zal een beginnende Commercial Partnerships Manager zich in deze rol verder kunnen ontwikkelen.



Binnen het team wordt de Commercial Partnerships Manager aangestuurd door de Partnerships Lead en werkt zij / hij samen met een Junior Partnerships Manager en een stagiair. Belangrijke interne stakeholders zijn daarnaast het global team op het hoofdkantoor in Berlijn en Partnerships Leads in de landen waar HelloFresh actief is. De Commercial Partnerships Manager heeft buiten de organisatie intensief contact met Directors / CEO's, Partnerships Managers of Marketeers van partnerorganisaties.

Voor de Commercial Partnerships Manager biedt de ondernemende, datagedreven en continu lerende organisatie een omgeving met veel uitdaging. Ruimte om nieuwe commerciële ideeën te ontwikkelen en te testen is er in overvloed, waarbij creativiteit en eigen inbreng wordt aangemoedigd. Met de ervaring binnen Growth Marketing op zak zal de Commercial Partnerships Manager naar verwachting diverse mogelijkheden hebben om in de toekomst door te groeien binnen HelloFresh. ■



Interesse? HelloFresh werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Binnen HelloFresh heerst een lerende werkhouding, we zijn niet bang om te experimenteren. Samen leren we van onze ervaringen en vieren we onze successen – zowel internationaal als binnen het Benelux-team.”

Lydi Siebers, Chief Marketing Officer Benelux