



#VACATURE

STELLA

LEAN FACILITATOR

Stella is een van de snelst groeiende bedrijven in Nederland, en met meer dan 250.000 klanten is de e-bike specialist niet meer weg te denken uit de fietsmarkt. Maar fietsen zijn niet alleen in Nederland populair, dus de ambitie is groot: Stella wil marktleider worden in Europa. En daarvoor heeft het bedrijf goede papieren in handen. Voor de ontwikkeling en uitrol van de ambitieuze groeistrategie zijn er op dit moment diverse vacante sleutelposities in de organisatie.



DE STELLA BELOFTE: ALTIJD DE BESTE KEUS

Het verhaal van Stella lijkt er een uit een jongensboek. In 2011 zien twee jonge ondernemers een groeimarkt voor e-bikes ontstaan. Daan van Renselaar en Wilco van de Kamp bedenken en assembleren de eerste Stella e-bike in een schuurtje in hun achtertuin. Zeven jaar later zijn ze marktleider in Nederland. Een unieke prestatie in de atypische Nederlandse fietsenmarkt, die al jaren gedomineerd wordt door een handjevol grote spelers.



UNIEKE D2C PROPOSITIE

Het succes van Stella schuilt achter hun unieke servicegerichte direct-to-consumer propositie. De e-bikes worden exclusief via eigen kanalen verkocht. En door de middleman uit het proces te halen kan Stella haar e-bikes voor een lagere prijs dan de concurrent verkopen.

Het uitschakelen van tussenpartijen levert ook andere voordelen op. Door de e-bikes alleen via hun eigen kanaal te verkopen kan Stella de klantbeleving controleren en een unieke garantie bieden. Er rijden bijvoorbeeld busjes door het land voor een

test-service-aan-huis, zodat klanten de fiets kunnen testen in hun eigen omgeving. En Stella weet exact wie haar klanten zijn. Daardoor kan ze rechtstreeks met klanten communiceren en feedback verzamelen. Zo verzamelt ze waardevolle data over de markt en worden de e-bikes continu verbeterd.

En dat levert een goede uitgangspositie voor de toekomst op. Als de groeicurve van de elektronische fietsenmarkt afneemt door verzadiging, verschuift de focus van aanschaf naar vervanging. In tegenstelling tot concurrenten kan Stella haar klanten proactief benaderen met interessante

proposities wanneer zij open staan voor een nieuwe e-bike.

DE AMBITIE: MARKTLEIDER IN EUROPA

Overall in Europa is dezelfde trend te zien: de verkoop van fietsen neemt af, maar die van e-bikes neemt toe. En als marktleider in het grootste fietsland van Europa heeft Stella de beste positie om daar van te profiteren.

Samen met investeringspartner DM Equity Partners, dat begin 2018 een substantieel minderheidsbelang in de organisatie heeft genomen, zet Stella inmiddels haar

eerste stappen op de Europese markt. De investeringspartij, mede opgericht door Ben Mandemakers, ondersteunt de Europese groei zowel financieel als professioneel. Door de grote overeenkomsten met de Nederlandse fietsenmarkt richt het bedrijf zich eerst op uitbreiding naar Duitsland.

Naast de internationale uitbreiding zet Stella sterk in op verdere professionalisering en innovatie. Zo ontwikkelt de R&D afdeling een nieuwe lijn met innovatieve producten voor een bredere doelgroep. En werken ze aan vernieuwde accu-technologie om de levensduur en actieradius te verbeteren. Maar ook op het gebied van service blijft het bedrijf innoveren. Er rijden inmiddels Stella-bussen door heel Nederland en er zijn experience centers geopend waar klanten de verschillende e-bikes kunnen zien en testen.

CULTUUR

Op dit moment werken er 400 professionals vanuit 38 vestigingen en het hoofdkantoor dagelijks aan de groei van Stella. De platte organisatiestructuur zorgt voor een open cultuur, waar iedereen zich verbonden voelt met elkaar en de organisatie, maar wel zijn eigen winkel runt. Daardoor is de organisatie wendbaar en worden goede ideeën snel gevalideerd en gerealiseerd. Alles binnen Stella staat in het teken van innovatie, professionaliseren en groei. Zo wordt er op dit moment een nieuw hoofdkantoor gebouwd in Nunspeet en zijn er diverse vacatures.

#VACATURE

LEAN FACILITATOR

Focus en flexibiliteit zijn kernwoorden in de strategie van Stella. Hiermee onderscheidt de organisatie zich van concurrenten en kan het snel inspelen op ontwikkelingen in de markt. Inmiddels heeft Stella als marktleider de scale-up fase achter zich gelaten en staat de organisatie als een huis. Maar om zich te blijven onderscheiden is het van groot belang om de flexibiliteit en wendbaarheid van de scale-up fase te behouden. De Lean Facilitator ontwikkelt een strategie om dit te realiseren en zorgt ervoor dat Stella haar concurrenten voorblijft.

In de eerste jaren heeft de nadruk sterk gelegen op sales en marketing in de strategie van Stella. Want marktleider word je niet met een intern gerichte focus. Inmiddels heeft de organisatie een stevige positie veroverd en is er ruimte ontstaan om de aandacht meer op interne processen te richten. De Lean Facilitator speelt een sleutelrol in de deze fase, door te zorgen voor optimale resultaten op het gebied van efficiency, kwaliteit, veiligheid en betrouwbaarheid in zowel de productie als logistieke processen.

De Lean Manager analyseert de resultaten en de bestaande processen in deze afdelingen en stelt op basis van die evaluatie data-driven KPI's op ter optimalisatie. Op basis van de verzamelde data ontwikkelt de Lean Facilitator een optimalisatiestrategie en rolt deze ook uit. Daarin kijkt de Lean Facilitator kritisch naar de resultaten en realiteit van iedere productielocatie en adviseert, traint en coacht leidinggevenden op de inzet van de juiste methodieken en tools.

Alle projecten van de Lean Facilitator zijn volledig gericht op het realiseren van maximale output met de bestaande resources. Daarin is het creëren van een continue verbetercultuur waar kennisdeling, samenwerken en procesbeheersing centraal staan een essentiële stap. De Lean Facilitator is als inhoudelijk expert op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen in het vakgebied en brengt deze kennis op inspirerende wijze over op interne stakeholders. Hij/zij werkt intensief samen met diverse afdelingen binnen de organisatie en rapporteert direct aan de Manager Logistiek.



KANDIDAATS PROFIEL

ERVARING

- Minimaal vijf jaar relevante ervaring binnen een Lean-productieomgeving
- Idealiter ervaren in het ontwikkelen en geven van Lean-workshops
- Ervaring met de uitvoer van grootschalige projecten van A tot Z
- Minimaal HBO opgeleid
- Ervaring binnen een snelgroeiende, internationale organisatie is een pre

PERSOONLIJKHEID

- Analytisch en gestructureerd
- Organisatorisch sterk
- Gericht op verbetering
- Proactief en leergierig
- Positieve teamspeler



NUNSPEET



CONSUMER GOODS



CONTACT



ANNELIJN NIJHUIS

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
annelijnnijhuis@topofminds.com