

#VACATURE



MANAGER INKOOP

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 fietsenmarkt. 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 middle-man 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

MANAGER INKOOP

In de eerste jaren na het ontstaan van Stella lag er in de groeistrategie een sterke nadruk op marketing en sales. Want marktleider word je met een sterk extern gerichte focus. Inmiddels verschuift de focus steeds meer richting interne optimalisatie en professionalisering. De Manager Inkoop speelt een sleutelrol in deze ontwikkeling. Hij/zij geeft de inkooporganisatie vorm door een data-driven inkoopbeleid te ontwikkelen en te implementeren. De Manager Inkoop brengt kaders en structuur aan in de inkooporganisatie en zoekt naar creatieve oplossingen voor operationele uitdagingen die de verdere groei met zich meebrengt.

Door de direct-to-consumer propositie zijn Inkoop- en Supply Chain Management mede bepalend voor het succes en de verdere groei van Stella. De rol is breed, in scope zijn onder andere: inkoopplanning, leveranciersselectie, performance, availability, efficiency, alles optimaal afgestemd op het seizoen en de vraag. De Manager

Inkoop zorgt voor de juiste balans tussen kostenefficiëntie en kwaliteit. Verder stuurt de Manager Inkoop op KPI's en verbetert rapportagesystemen om performance inzichtelijk te maken.

Bij het uitrollen van de strategie leidt hij/zij cross-functionele projecten en stuurt een klein team aan. Daarnaast schakelt de Manager Inkoop intensief met diverse interne en externe stakeholders. De Manager Inkoop investeert actief in de relatie met R&D en leveranciers en is voor hen een inhoudelijk sterke sparringpartner die volledig op de hoogte is van de nieuwste trends en ontwikkelingen. Deze kennis deelt hij/zij ook proactief met het team en vertaalt het naar concrete verbeteringen binnen Stella.

De Manager Inkoop is kostenverantwoordelijk en bewaakt als projectmanager budgetten en timelines. Hij/zij rapporteert direct aan de directie.

KANDIDAATS PROFIEL

ERVARING

- ➔ Minimaal acht jaar relevante ervaring als inkoopmanager, idealiter in de mobiliteitsbranche
- ➔ Ervaring met de uitvoer van grootschalige projecten van A tot Z
- ➔ Minimaal HBO opgeleid
- ➔ Ervaring binnen een snelgroeiende, internationale organisatie is een pre
- ➔ Ervaring met MS Navision en Slimstock is een pre

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Analytisch en resultaatgericht
- ➔ Sterke stakeholdermanager
- ➔ Communicatief sterk
- ➔ Proactief en ondernemend
- ➔ Positieve teamspeler



NUNSPEET



CONSUMER GOODS



OPERATIONS



CONTACT



BARBARA SAUTER

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