



#VACATURE



ACCOUNTING MANAGER

Stella is een van de meest snelgroeiende 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 fietsmarkt, dat al jaren gedomineerd wordt door een handje vol 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 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.

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 fietsenland 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 fietsmarkt 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 zijn er 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 state-of-the-art hoofdkantoor uitgebouwd in Nunspeet, en zijn er diverse vacatures.



#VACATURE

ACCOUNTING MANAGER

Het enorme succes van Stella is terug te leiden naar een sterk extern gerichte focus. Lang heeft de nadruk gelegen op het in de markt zetten van het merk en het inrichten van een logistiek proces om de grote klantvraag te bedienen. Vanuit de stevige positie als marktleider ontstaat er nu ruimte voor een meer intern gerichte focus waarin de nadruk ligt op verbetering van processen en stuurinformatie. De Accounting Manager speelt hierin een cruciale rol en zorgt voor een stevig financieel fundament voor de volgende groeifase van Stella: internationalisering.

De Accounting Manager analyseert en optimaliseert accounting processen en zorgt dat data leidend wordt in zowel besluitvorming als performance management. Hij/zij ontwikkelt hiervoor een optimalisatiestrategie en richt de nodige interne financiële processen en systemen in om de juiste data te verzamelen, analyseren en interpreteren. Zo zorgt de Accounting

Manager voor de juistheid en volledigheid in aangeleverde cijfers voor de maand-, kwartaal- en jaarafsluitingen.

Daarnaast optimaliseert de Accounting Manager de financiële planningscyclus en initieert proactief diverse projecten (waaronder optimalisatie van het ERP pakket). Hierin opereert de Accounting Manager zelfstandig en werkt veelal in cross-functionele projectteams aan de verdere groei en professionalisering van Stella.

Voor de uitrol van de strategie stuurt de Accounting Manager een team van 7 FTE aan. Hij/zij coacht en ontwikkelt dit team en stoomt hen klaar voor de volgende groeifase van de Stella. Zelf rapporteert de Accounting Manager direct aan de CFO en voorziet hem van periodieke en ad-hoc managementinformatie.

De volgende fase zal de verdere uitbouw van de controllingfunctie.



KANDIDAATS PROFIEL

ERVARING

- ➔ Minimaal acht jaar relevante ervaring, idealiter binnen een snelgroeiende, internationale (retail) scale-up
- ➔ Minimaal HBO Financieel/Economisch/Bedrijfskundig opgeleid
- ➔ Ervaring met aansturing van teams en verbeterprojecten
- ➔ Ervaring met MS Navision is een pre

PERSOONLIJKHEID

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



CONTACT



BARBARA SAUTER

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