

#VACATURE

Yesty

BUSINESS DEVELOPMENT

SALES

SCALE-UP

Business Development Manager

Giftcards met een persoonlijk tintje en een digitale experience, dat is Yesty. Met samenwerkingspartners als bol.com, Hema, ICI Paris, Zalando en de Bijenkorf aan boord, heeft de startup grootse toekomstplannen. Nog geen jaar na de lancering van het platform, neemt het naast de B2C-markt ook de zakelijke markt onder handen. Als fanatieke Business Development Manager die het verschil wil maken in de cadeaukaartenmarkt, is dit hét moment om aan de slag te gaan.

Over Yesty

Dat ondernemen bij de bedenker van Yesty in het bloed zit, valt niet te ontkennen. Na de opzet van succesvolle bedrijven als HotelSpecials en GiftForYou, zet Nick Stals met zijn jarenlange ervaring in de e-commerce en giftcardmarkt in op een nieuw paradepaard: Yesty. Een cadeaukaart 2.0, het is namelijk een giftcardplatform, bestaande uit een consumentenapp en een B2B-webtool. Hiermee koopt, geeft, bewaart en besteedt men op een makkelijke, leuke, en persoonlijke manier een digitale cadeaukaart.

De functie van het platform drieledig. Enerzijds is het een verkoopkanaal voor de kaartuitgever. Anderzijds is het een shop, een tool voor de gever om een cadeaukaart mee te kopen. Maak deze persoonlijk door een foto, video of tekst toe te voegen en verstuur deze via Whatsapp of email. Tenslotte is het een handig hulpmiddel voor de ontvanger. Die ontvangt een link naar de Yesty-app, downloadt deze en vindt de cadeaukaart in de speciale wallet. De ontvanger heeft de kaart altijd op zak, er worden notificaties gestuurd én er is een ruilfunctie, zodat de ontvanger altijd een kaart naar eigen keuze heeft.

Yesty staat voor geven voor elkaar, care to give. De naam is afgeleid van het Engelse gesture en yes, want aan een positieve mindset heeft het merk geen gebrek. Naast B2C focust Yesty zich

momenteel op de B2B-kant van het verhaal. Of het nu gaat om een corporate, MKB-bedrijf of (semi-)overheidsinstelling, iedere organisatie kan een zakelijk account aanmaken voor de aanschaf van giftcards. De kaart wordt extra persoonlijk door de optie om een eigen huisstijl in te voegen. Bovendien is het duurzaam, de digitale component zorgt voor minder onnodig plasticverbruik.

Zakelijke klanten maken niet alleen zelf accounts aan, Yesty helpt bedrijven ook door complexe projecten uit handen te nemen. Denk hierbij aan de optimalisatie van het aankoopproces, de interne distributie en het geven van giftcards. Voor de Universiteit van Utrecht treedt Yesty inmiddels op als giftcardpartner en een strategische samenwerking met een grote energieleverancier staat op het punt om geïmplementeerd te worden.



Business Development Manager

Medewerkers of klanten eenvoudig gepersonaliseerde cadeaubonnen met een digitale beleving geven, doe je met Yesty for Corporates. Om hier een groot succes van te maken, bouwt de Business Development Manager de B2B-activiteiten richting corporates verder uit. Ook is hij of zij verantwoordelijk voor de P&L. Dit proactieve acquisitietalent identificeert met gemak de gewenste prospects, komt bij de juiste stakeholders in de DMU aan tafel en overtuigt ze van Yesty's toegevoegde waarde voor bedrijven. Uitstekende communicatie- en relatiemanagementskills maken van deze jager iemand die op verschillende niveaus kan schakelen en solide langetermijnrelaties opbouwt.

Quick-wins dagen de Business Development Manager niet snel uit. Het gaat hier om grote projecten met afnamen van tienduizenden cadeaukaarten waarmee flinke bedragen gemoeid zijn. Salestrajecten duren daarom gerust een paar maanden, een volhardende mentaliteit is dus een vereiste. Kennis van digitale implementaties is niet nodig, maar een interesse erin is mooi meegenomen. De Business Development Manager implementeert namelijk samen met de Product Owner en de Customer Success Manager nieuwe producten bij klanten. Verder sparren zij over verbeteringen, innovaties en de doorontwikkeling van het Yesty-product. »



“Ik vind het heel belangrijk dat iemand eerlijk, oprecht en transparant is. Voor politieke spelletjes is hier geen plek. We zijn direct en houden korte feedback loops. Die gaan overigens beide kanten op, want ook ik wil graag feedback. Een van onze company standards is dat er iedere dag gelachen moet worden, dat is erg belangrijk. Net zoals het vieren van successen.”

NICK STALS, CEO YESTY

Dankzij de platte organisatiestructuur zijn de lijnen kort en is er veel vrijheid. Dit maakt een zelfstandige werkhouding onmisbaar. Hoe dan ook, binnen een startup is een sterke teamgeest net zo essentieel. Deze flexibele instelling vertaalt zich onder andere naar het helpen van collega's waar nodig. Dit ruimdenkende, energieke en ondernemende karakter heeft een enorme drive en wil samen met anderen de zaak groot maken.

Kandidaatprofiel

- Minimaal vier jaar werkervaring op HBO-/WO-denkniveau
- Ervaring met salestrajecten van vier tot zes maanden in de grootzakelijke markt
- Zelfstartende mentaliteit en is resultaat- en klantgericht
- Flexibel en functioneert goed in een snel veranderende omgeving
- Positieve doorzetter en een echte verbinder
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel in woord als geschrift



Haarlem





Contact

Bij vragen neem contact op met:

WIEBE SMIT CONSULTANT

wiebe@topofminds.com

