

#VACATURE

budbee

BUSINESS DEVELOPMENT

SALES

Sales Manager

Budbee is een Zweedse tech-startup die de online winkelervaring drastisch gaat veranderen. Het bedrijf verzorgt last-mile bezorging op een revolutionaire en bovenal extreem klantgerichte manier. De Sales Manager is verantwoordelijk voor het aansluiten van grote, nieuwe partners. Hij/zij wordt onderdeel van het team dat de Nederlandse organisatie vanuit het niets op mag bouwen en krijgt daarmee de kans om aan de wieg te staan van een startup met internationale potentie.



Over Budbee

Budbee is een Zweedse scale-up op het grensvlak van tech en logistiek. Met haar revolutionaire aanpak zet het bedrijf een nieuwe standaard in last-mile bezorging. Budbee biedt consumenten een ongeëvenaarde bezorgservice en verhoogt daarmee tegelijkertijd de operationele resultaten van haar e-commercepartners, zoals hogere orderwaardes, meer herhaalaankopen, betere klanttevredenheid, minder retours en minder klantenserviceverzoeken.

Wat Budbee uniek maakt, is de sterke focus op de eindgebruiker: de mensen thuis. Dat heeft het bedrijf vertaald in een state-of-the-art platform met een intuïtieve user interface, een slim route-algoritme en gebruiksvriendelijke portals voor webshops en koeriers. Met uitsluitend avondbezorging, een exact voorspeld bezorgmoment – dat in meer dan de helft van de gevallen op de minuut nauwkeurig blijkt – live tracking van de bezorger en een klantenservice die overdag en 's avonds bereikbaar is, zorgt Budbee voor een optimale online winkelervaring.

Budbee is een ambitieus bedrijf met fantastische groeipotentie, binnen en buiten Scandinavië.

ANDREAS BERNSTRÖM,
Investment Director Kinnevik

Budbee is een van oorsprong Zweeds bedrijf met haar hoofdkantoor in Stockholm. De vooruitstrevende bezorgservice is inmiddels beschikbaar voor zo'n 25 miljoen mensen en is in Zweden zelfs uitgegroeid tot de marktleider in het thuisbezorgen van pakketten. Bekende namen als H&M, Acne Studios, Filippa K en Nespresso maken al gebruik van de unieke propositie.

De ontwikkeling van Budbee gaat razendsnel. In 2018 is het bedrijf zelfs verzevoudigd en uitgegroeid tot de grootste e-commerce bezorgdienst van Zweden. Recent heeft de prestigieuze venture capitalist Kinnevik – mede-eigenaar van onder andere Zalando en Tele2 – samen met H&M zo'n vijf miljoen euro in Budbee geïnvesteerd om de ongelooflijke groei door te zetten.



OVER DE VACATURE

Sales Manager

Vanaf september 2019 is Budbee ook actief in Nederland. Het is de eerste stap buiten Scandinavië en de opmaat naar de uitrol in de rest van Europa. De hoge woondichtheid, het grote aantal online bestellingen en de vele e-commercepartijen maken Nederland een enorm interessant land met veel potentie. De Sales Manager is de aangewezen persoon om die mogelijkheden optimaal te benutten en nieuwe partijen aan te sluiten op het platform.

Het Nederlandse team bestaat uit dertien jonge, enthousiaste medewerkers, verdeeld over Operatie, Commercie en Klantenservice. Zij werken intensief samen om met elkaar iets moois op te bouwen. Plezier, ambitie en een platte structuur staan daarbij voorop.

Zoals het een beginnend bedrijf betaamt, is nog niet alles strak geregeld. De Sales Manager ziet dat vooral als uitnodiging om proactief en oplossingsgericht aan de slag te gaan. Daarbij werkt hij/zij veel samen met de andere teamleden en met het Expansion Team in Zweden.»



Ik vind het belangrijk dat de Sales Manager gelooft in wat we hier aan het neerzetten zijn. Hij/zij krijgt de kans om hier iets blijvends op te bouwen. Dat vergt doorzettingsvermogen, passie en een sterke drive.

JØRGEN HÖPPENER, General Manager Nederland



Amsterdam

De voornaamste opdracht aan de Sales Manager is het binnenhalen van nieuwe business. Hij/zij richt zich daarbij voornamelijk op het aansluiten van grote accounts. Hierbij maakt de Sales Manager gebruik van zijn/haar uitgebreide netwerk en ervaring in e-commerce. Hij/zij weet snel de juiste ingangen te vinden bij potentiële partners en bouwt aan duurzame klantrelaties.

Naarmate Budbee groeit, krijgt de Sales Manager – afhankelijk van zijn/haar prestaties – de kans om zijn/haar rol verder uit te bouwen, bijvoorbeeld door het opzetten van de overkoepelende salesaanpak, door op termijn het salesteam uit te bouwen en aan te sturen, of eventueel door te groeien naar Hoofd Commercie Nederland. ■

Kandidaatprofiel

- 3+ jaar werkervaring in (B2B-)sales
- Ervaring met het leiden/coachen van (kleine) teams
- Ervaring in e-commerce
- Vloeiend Engels en Nederlands



Contact

Bij vragen neem contact op met:

WIEBE SMIT CONSULTANT

wiebe@topofminds.com

