



#VACATURE

CONSUMER GOODS

ANALYTICS

**FIT
FOR
FREE**

SPORTCITY.

Proposition Marketeer

Fit For Free en zustermerk SportCity houden hun leden fit en gezond, in ruim 120 fitnesscentra door heel Nederland. Met ondersteuning van een private equity-partij werkt het management van Fit For Free en SportCity aan een compleet vernieuwde strategie, die gericht is op het ontketenen van een digitale fitnessrevolutie en internationale uitbreiding. Om de beste abonnementen voor klanten aan te bieden én blijvend commercieel succes te garanderen, zoekt het management achter beide merken een creatieve en business-savvy Proposition Marketeer.

Online Fitnessrevolutie

Olympus Investment, het bedrijf achter de merken Fit For Free en SportCity, ambieert een state-of-the-art gezondheids- en fitnessplatform te worden. Na de recente acquisitie door Bencis Capital Partners is een nieuw managementteam begonnen aan het bouwen van de organisatie van morgen, om deze ambitie te realiseren. Een belangrijk element daarin is de visie op 'digital fitness'. Fit For Free en SportCity streven er niet alleen naar de klant een uitstekende ervaring te bieden in de fitnesscentra, maar ook buiten die centra waarde toe te voegen aan het dagelijks leven, en de gezondheidsdoelen, van de klant.

Olympus werkt dus aan een geïntegreerde 'fitness journey' die buiten de muren van de sportschool verder gaat. Daartoe is bijvoorbeeld een app ontwikkeld die leden helpt hun persoonlijke gezondheidsdoelen te behalen. Ook onderzoekt Olympus andere kanalen en (internationale) partnerships om deze visie te helpen verwezenlijken. Daarnaast is Olympus van plan het aantal fitnesscentra uit te breiden, waarbij ook over de grens wordt gekeken.

Op marketingvlak betekent dit het neerzetten, handhaven, en uitbouwen van sterke merken. De Chief Commercial Officer, Jorrit Pijlman, werkt aan het ontwikkelen van de strategie hiertoe en bouwt tegelijkertijd het nieuwe marketingteam op, dat de strategie gaat finetunen en uitvoeren.

OVER DE VACATURE

Proposition Marketeer

Met beide sportschoolmerken heeft Olympus Investment op het moment zo'n 400.000 leden en 100 miljoen euro omzet. Gegeven de uitbreidingsambities van Olympus moeten deze getallen gaan groeien. Terwijl enerzijds de marketing- en marktstrategie worden ontwikkeld en het aantal fitnesscentra wordt uitgebreid, moet er daarom anderzijds worden ingezet op het aantrekken en behouden van klanten. Dit wordt de taak van de Proposition Marketeer.

De sportschoolindustrie draait op abonnementen. Potentiële klanten moeten worden geënthousiasmeerd, en bestaande abonnementen moeten worden verlengd. Daarbij is er altijd een balans tussen de aantrekkelijkheid van het aanbod – eventueel geboost door campagnes en kortingen – en de business case achter de pakketten die worden aangeboden. De Proposition Marketeer gaat bepalen hoe deze pakketten en de bijbehorende pricing eruit komen te zien, zodat het optimale evenwicht kan worden bereikt tussen het aantal klanten en de opbrengst per klant.

Deze dynamiek is vergelijkbaar met die bij telco- of energieleveranciers. De ideale kandidaat voor deze functie heeft daarom ervaring met propositiemanagement en pricing in één van deze sectoren. Daarnaast is het belangrijk dat hij of zij over

“Wie zin heeft in een avontuurlijke omgeving waar je echt iets kunt gaan bouwen, kan hier heel veel bereiken. We zijn nu nog in de fase van ‘fix the basics’. In 2020 gaan we aan de slag met het realiseren van een ambitieuze visie.”

JORRIT PIJLMAN, CCO

voldoende creativiteit beschikt om klantgerichte en aantrekkelijke proposities te creëren, én de analytische vaardigheden heeft om altijd de business case achter die proposities in het oog te houden en te toetsen.

Fit For Free en SportCity bevinden zich in een dynamische periode vol interessante mogelijkheden. Fit For Free is één van de grootste merken in de Nederlandse fitnesswereld, en heeft desondanks genoeg zelfreflectie om te beseffen dat er nog veel verbeterd en bereikt kan worden. De uitbreidingsplannen garanderen boeiende doorgroeimogelijkheden – zeker voor goede teamleden die al in deze vroege fase instappen.



Leiderdorp

Kandidaatprofiel

- 3-6 jaar ervaring in marketing en sales, liefst in propositiemanagement, bij een telecombedrijf of energieleverancier
- Genoeg creativiteit om interessante en aansprekende proposities rondom sportschoolabonnementen te creëren
- Genoeg analytische vaardigheden en business sense om het effect van proposities op de bottom line te begrijpen en te optimaliseren
- Veel affiniteit met fitness en gezondheid





Interesse?



Janko Klaijsen
janko@topofminds.com