



VACATURE

wundermart

Business Development Manager

Wundermart is een verfrissend concept dat is bedacht door twee vrienden die minibars in hotels 'hopeloos uit de tijd' vonden. Het bleek een schot in de roos: vorig jaar openden 30 nieuwe, onbemande Wundermart-winkels hun deuren. Dit jaar moeten dat er honderd zijn, en dat is pas het begin.

Voor wie?

- 5+ jaar ervaring in een B2B-salesomgeving
- Resultaatgedreven
- Strategisch
- Hands-on
- Stakeholdermanagement

Over Wundermart

‘Dit kan zo enorm veel beter’, realiseerden vrienden Laurens de Kleine en Patrick Dekker zich in 2016 toen ze het hadden over de manier waarop F&B in hotels geregeld is. Minibars zijn niet alleen voor de consument duur, maar ook voor de hotels. Uit de gedachtenstroom die volgde, ontstond het concept achter Wundermart: onbemande winkels die op basis van technologie worden bediend.

Een paar jaar geleden keken mensen nog wat meewarig naar zelfscanners in de supermarkt; nu doen we haast niet anders meer. Onbemande winkels zijn de toekomst. Door klanten een volledige totaaloplossing te bieden, speelt Wundermart naadloos op die ontwikkeling in. Vanuit een kleine, slimme en effectieve organisatie realiseert de organisatie een wereldwijde transformatie binnen de retail. Op basis van een datagedreven aanpak wordt de omzet op intelligente wijze geoptimaliseerd en er zoveel mogelijk marktaandeel verworven.

Wundermart brengt hotels een retailoplossing waar hun gasten blij van worden én garanderen daarnaast dat het hotel er zelf geen omkijken naar heeft – operationeel worden zij volledig ontzorgd. Aan het eind van de maand krijgt het hotel geld op de rekening gestort. ‘Hadden we dit maar veel eerder gedaan,’ is een van de meest gehoorde comments van hotelmanagers.

De meeste mensen deugen

Of ze bij Wundermart niet bang zijn voor diefstal? Natuurlijk zijn er technieken in place om diefstal tegen te gaan, maar de organisatie gaat liever uit van het goede in de mens. Het boek ‘De meeste mensen deugen’ van Rutger Bregman was niet voor niets een bestseller, haalt de Heart of Organization Rody Turpijn met een glimlach aan. Het sympathieke wereldbeeld lijkt terecht: de Wundermart-winkels kennen een verwaarloosbaar percentage aan diefstal.





Explosieve groei

Wundermart is een snelgroeiende scale-up met grote ambities. Logisch ook, met een markt die zo gigantisch veel mogelijkheden biedt. Dankzij de kapitaalinjectie van een investeringsmaatschappij slaagde Wundermart er het eerste jaar (2018) in om tien winkels te openen, gevolgd door dertig in 2019. Vandaag de dag werken er zo'n 12 mensen fulltime op het hoofdkantoor in Amsterdam aan het succes van de Wundermart-formule. Het team laat zich het best omschrijven door termen als proactief, to-the-point, oplossingsgericht, ambitieus, non-vergadercultuur en humoristisch.

Dit jaar wordt een belangrijk jaar voor Wundermart. Uiteraard door de vele nieuwe winkels die geopend gaan worden, maar ook omdat dit het jaar is waarin de structuur en strategie verder ontwikkeld en verankerd moet worden. Immers, het succes hangt grotendeels af van de schaalbaarheid: in 2023 wil Wundermart in Europa maar liefst duizend winkels hebben. Het platform wil ook (ver) buiten de Nederlandse landsgrenzen terrein winnen, evenals in nieuwe sectoren. Recent haalde Temper kapitaal op om dit plan te verwezenlijken. De ambitie liegt er niet om: doorgroeien naar 300 medewerkers en de omzet maar liefst vertienvoudigen.

Business Development Manager

De Business Development Manager is een belangrijke spin in het web voor beide ambities: nieuwe winkels openen én het fundament van de organisatie verstevigen. Om met die nieuwe winkels te beginnen: die mogen overal in de Benelux komen te staan. De focus ligt weliswaar op hotels in grote steden, maar ook zorginstellingen en bedrijven kunnen heel interessant zijn.

De eerste stappen naar het buitenland zijn al gezet: onlangs opende de eerste Wundermart-winkel in een kliniek in Duitsland. De recent aangetrokken Duitse Business Development Manager is er om expansie in de Duitstalige regio (Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland) verder vorm te geven. Ook Engeland en Spanje staan hoog op de wensenlijst.

**“Het komende jaar moeten er honderd nieuwe winkels geopend worden.
De Business Development Manager bepaalt waar die komen te staan”**

– Rody Turpijn, Heart of Organization

Korte én langetermijnvisie

Naast het salesgedreven vlak, richt de Business Development Manager zich ook nadrukkelijk op het strategische aspect. Want als die honderd winkels eind dit jaar open zijn, dringt de onvermijdelijke what's next?-vraag zich op. Wat is de meest effectieve strategische roadmap om de ambitieuze groeiplannen van Wundermart te realiseren? Welke internationale markten zijn interessant en hoe moeten die benaderd worden? De Business Development Manager heeft zowel de vaardigheden om korte termijn-sales een boost te geven, als de strategische visie die de organisatie nodig heeft om naar de volgende fase geloodst te worden.





Interesse?

Wundermart werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit.

Wiebe Smit

wiebe.smit@topofminds.com

