

fitforme

COO

FitForMe is een scale-up met een missie: het verbeteren van de kwaliteit van leven voor mensen die een maagverkleining hebben gehad. Het foundersduo trekt een nieuwe COO aan, met als doel het succes van FitForMe verder uit te bouwen. Denk aan groei over verschillende assen: schaalvergroting binnen bestaande markten, geografische groei en diversificatie naar andere categorieën.

Kandidaatprofiel

Ervaring

- MSc of MBA
- Minimaal 10 jaar werkervaring
- Internationale ervaring met scale-ups
- Kennis van supply chain, logistiek en operational excellence
- Bewezen track record van verbeteringen en efficiëntie
- Tools zoals Lean of Continuous Improvement

Persoonlijkheid

- Overtuigend en inspirerend leiderschap
- Markt- en resultaatgericht
- Ondernemende, scale up mentaliteit
- Operationeel en procesmatig sterk

Over FitForMe

De Rotterdamse scale-up FitForMe is wereldwijd marktleider in een niche binnen een niche: vitaminepreparaten voor mensen die een maagverkleining hebben gehad.

Het product heeft enorme potentie doordat de markt groeit. Wereldwijd zijn er steeds meer mensen met (morbide) obesitas en comorbiditeiten zoals diabetes en hart- en vaatziekten. Om hen te helpen aanzienlijk gewicht te verliezen en de kwaliteit van leven te verbeteren, voeren chirurgen ieder jaar meer en meer maagverkleinende operaties uit. Na zo'n operatie is het moeilijk om voldoende vitamines en mineralen binnen te krijgen en op te nemen. FitForMe speelt daarop in met producten die speciaal zijn afgestemd op de behoeften van patiënten, afhankelijk van het type maagoperatie dat ze gehad hebben.

"In 95 tot 99 procent van de gevallen zorgen we er met dat ene, speciaal ontwikkelde preparaat per dag voor dat onze klanten een stuk beter in hun vel zitten. En dat ze nooit meer terug hoeven naar het ziekenhuis voor vitamine-injecties of andere behandelingen. Daarmee ontzorgen wij indirect ook de totale gezondheidzorg én verlagen we de kosten." – Simon Hamer, CEO van FitForMe





Het succes van FitForMe berust op een combinatie van een groeimarkt, productontwikkeling op basis van wetenschappelijk onderzoek, samenwerking met de beste productiepartners in Europa, Amerika en Australië, diverse netwerken van betrouwbare logistieke partners, adviseurs op het gebied van lokale regelgeving en 120 gedreven medewerkers in veertien landen verdeeld over alle continenten, waaronder een klantenserviceteam van diëtisten. Het bedrijf is jong, divers en ondernemend en de sfeer is informeel, met veel ruimte om elkaar te inspireren en van elkaar te leren.

Het resultaat mag er zijn: wereldwijd verbeteren ze de kwaliteit van leven van honderdduizenden mensen, en dat aantal groeit exponentieel.

“Mijn plan is om minder ‘in’ en meer ‘aan’ de organisatie te gaan bouwen. Mijn opvolger krijgt de kans om door middel van operational excellence, digitalisering en geografische uitbreiding de onderneming te laten groeien. Ik zal mij gaan richten op innovatie binnen FitForMe.”

– Sjoerd van Berkel, huidige COO van FitForMe

COO

De nieuwe COO werkt actief samen met de rest van het MT, rapporteert rechtstreeks aan de CEO en krijgt de operationele verantwoordelijkheid voor FitForMe wereldwijd. Het is een rol met grote impact op zowel de dagelijkse operatie als de strategische groei van FitForMe.

De COO inspireert, motiveert en verbindt het team in brede zin. Het gaat dus niet alleen om de 120 medewerkers, maar ook het internationale netwerk van productiepartners, logistieke partners en adviesbureaus. De COO heeft drie direct reports, respectievelijk verantwoordelijk voor:

- Research & Product Development,
- Total Quality Management & Regulatory Affairs en
- Supply Chain.

Op termijn kan dit worden uitgebreid met andere procesgerichte afdelingen.

De COO is daarnaast verantwoordelijk voor het professionaliseren van de organisatie. Naarmate FitForMe verder groeit zijn er meer processen en afspraken nodig. De organisatie moet echter ook flexibel en wendbaar blijven. Voor die balans zorgt de COO.

Ook ontwikkelt en implementeert de COO een strategie om zowel binnen bestaande markten te groeien als nieuwe markten aan te boren. Denk bijvoorbeeld aan verdere digitalisering.

“Je kunt hier voor een kleine groep mensen grote impact maken, in plaats van een beetje impact voor een grote groep.”

– Simon Hamer, CEO van FitForMe





Interesse?

FitForMe werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Annelijn Nijhuis.

Annelijn Nijhuis

annelijn.nijhuis@topofminds.com

