

fitforme

B2B Marketeer

FitForMe wil met wetenschappelijk onderbouwde voedingssupplementen de levenskwaliteit van mensen met een maagverkleining verbeteren. Om de succesvolle scale-up nog harder te laten groeien, zet de B2B Marketeer de propositie bij healthcareprofessionals all over the world op de kaart.

Voor wie?

- Minimaal 5 jaar on- en offline marketingervaring in een B2B-omgeving
- Ervaring met een crossmediale aanpak en online leadgeneratie
- Werkt graag in een scale-up-omgeving
- Spreekt en schrijft vloeiend Nederlands en Engels

Over FitForMe

De Rotterdamse scale-up FitForMe is wereldwijd marktleider in een niche binnen een niche: vitaminepreparaten voor mensen die een maagverkleining hebben gehad. Een product met een enorme potentie, aangezien er wereldwijd steeds meer mensen lijden aan (morbide) obesitas en comorbiditeiten. Denk hierbij aan diabetes en hart- en vaatziekten.

Om mensen met een maagverkleining 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 gezondheidszorg én verlagen we de kosten.”

– Simon Hamer, CEO

Het succes van FitForMe berust op een combinatie van een groeimarkt en productontwikkeling op basis van wetenschappelijk onderzoek.





Daarnaast werkt de organisatie samen met de beste productiepartners in Europa, Amerika en Australië, heeft het diverse netwerken van betrouwbare logistieke partners en adviseurs op het gebied van lokale regelgeving. Daarbovenop komen nog de 120 gedreven medewerkers in veertien landen, 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.

B2B Marketeer

Effectieve internationale on- en offline marketingcampagnes uitdenken, ontwikkelen en optimaliseren voor leadgeneraties, dáár gaat de B2B Marketeer voor zorgen. Op deze manier weet zij/hij iedere healthcareprofessional te overtuigen van de wetenschappelijk onderbouwde FitForMe-propositie, zodat zij deze adviseren aan hun patiënten. Het bedrijf werkt overigens niet met een kickback-fee. Zo is er honderd procent garantie dat de B2B-klant kiest voor FitForMe omdat zij/hij er vertrouwen in heeft.

Focus op online leadgeneratie

In ieder land zitten Country Managers die alle healthcareprofessionals in persona bezoeken. De B2B Marketeer ondersteunt hen in hun werk door het ontwikkelen van de benodigde (sales)materialen, zoals flyers en eventbanners.

Zij/hij heeft een managende rol richting de verschillende landen en krijgt zodoende veel te maken met stakeholdermanagement. De ideale kandidaat is trouwens goed op de hoogte van de wisselwerking tussen traditionele en digitale marketing. Waar de landen zelf nog vaak offline werken, richt de B2B Marketeer zich vooral op het genereren van online leads. Denk hierbij aan de organisatie van internationale webinars en deelname aan internationale beurzen. Dankzij deze online data kunnen de Country Managers vervolgens weer op pad.

“Dankzij de inspanningen van de B2B Marketeer zien healthcareprofessionals uit binnen- en buitenland de meerwaarde van ons wetenschappelijk onderbouwde product. Indirect werkt zij/hij dus eigenlijk mee aan het verbeteren van de levenskwaliteit van mensen met een maagverkleining.” – Lisette Brederode, Marketing Manager





Strategisch en hands-on in één

Om alle wetenschappelijke publicaties met hun B2B-klant te delen, heeft FitForMe sinds vorig jaar www.fitformerresearch.com gelanceerd. De B2B Marketeer is verantwoordelijk voor deze website. Hiervoor denkt zij/hij een effectieve strategie uit en zet dit eenvoudig om naar een uitvoerbaar plan waarmee meer relevante traffic wordt gegenereerd. Zij/hij signaleert wat er in de markt speelt, spot snel kansen en weet deze op grote schaal door te voeren. Daarnaast produceert zij/hij pakkende content voor de website, waaronder het op toegankelijke wijze schrijven van wetenschappelijke artikelen.

Last but not least: de B2B Marketeer voelt zich prettig in een dynamische scale-up-omgeving. Bovendien werkt zij/hij met veel enthousiasme samen in een klein en hecht team, waaronder een CRM Marketeer, Content Marketeer en Online Marketeer. Dankzij een sterke teamspirit brengen zij samen het bedrijf naar grotere hoogten. De werkzaamheden vinden plaats in het hoofdkantoor in Rotterdam en zij/hij rapporteert aan Lisette Brederode, Marketing Manager.



Interesse?

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

Stefan van Egmond

stefan.vanegmond@topofminds.com

