

FENTO

ERGONOMIC KNEE PROTECTORS™

Sales Manager

De kniebeschermers van Fento betekenen voor mensen die op hun knieën werken het verschil tussen rug- en knieklachten, en een pijnvrije werkdag. De scale-up is marktleider in de Benelux; nu is de rest van Europa, de VS en Canada aan de beurt. De Sales Manager ontwikkelt een succesvolle offline en online groeistrategie om deze markten te veroveren.

Voor wie?

- 7+ jaar werkervaring in B2B of wholesale
- Ondernemend
- Strategisch
- Zelfstarter
- Goede communicatieve vaardigheden
- Affiniteit met de bouwsector

Over Fento

Fento is het verhaal van een zeilmaker die aanhoudend last had van zijn knieën. Ondanks verschillende behandelingen bij een fysiotherapeut, bleef de pijn terugkomen. Het moment waarop de zeilmaker en de fysiotherapeut de krachten bundelen, markeert het begin van Fento. Met als resultaat: een ergonomische kniebeschermer waardoor mensen die op hun knieën werken geen last meer hebben van knie- of rugklachten. Zeker gezien het feit dat de meeste mensen in de bouw ZZP'ers zijn, is een goed fysiek gestel heel veel waard.

Voor stratenmakers, dakdekkers, parketleggers en hoveniers zijn de ergonomische kniebeschermers van Fento dé sleutel tot een pijnvrije werkdag. Doordat de slijtvaste beschermers ervoor zorgen dat de druk over het hele onderbeen verdeeld wordt – in plaats van alleen op de knieën – kunnen zij hun werk klachtenvrij uitvoeren. De afgelopen jaren vestigde Fento met tienduizenden tevreden klanten in deze nichemarkt de status van marktleider in de Benelux.

Auxilium Capital

Begin dit jaar verwierf Private Equity partij Auxilium Capital een aanzienlijk belang in het bedrijf. Daarmee is Fento nog beter in staat de groei van de afgelopen jaren te consolideren en de groeiambities voor de toekomst te realiseren. Die zijn niet mals: de komende drie jaar wil Fento haar omzet ruim verdubbelen. De nieuwe Sales Manager speelt een cruciale rol in het verwezenlijken van die ambitie.





VACATURE

Sales Manager

De eerste stappen voor internationale expansie werden al gezet. Zo zijn er al samenwerkingen met distributeurs in Duitsland, en is ook de eerste Amerikaanse partner al aan boord. Fento heeft key markets aangewezen om (verder) te ontwikkelen, waaronder de VS, Canada, Engeland, Frankrijk, Spanje en Italië.

De Sales Manager brengt voor de aangewezen landen de markt nauwkeurig in kaart en bepaalt per land de meest geschikte go-to market- en salesstrategie. Dit doet zij/hij in nauwe samenwerking met de Sales Manager die verantwoordelijk is voor DACH en Scandinavië. Of daarbij gekozen wordt voor een directe samenwerking met winkels en e-tailers, voor partnerships met distributeurs, of een mix daarvan, is aan de Sales Manager. Naast traditionele verkoop, speelt ontwikkeling van het online kanaal uiteraard ook een belangrijke rol.

“Nieuwe landen kunnen nog wel eens overtuigd moeten worden van de enorme impact die onze kniebeschermers voor zoveel beroepsgroepen hebben. Gelukkig hebben we tal van user stories, terugkerende klanten en overtuigende data die ons succesverhaal bekrachtigen.”

– Sabine Palinckx, General Manager

Ondernemend en strategisch

De Sales Manager zorgt ervoor dat de zorgvuldig door haar/hem uitgestippelde strategie bijdraagt aan een groter internationaal marktaandeel. Zij/hij gaat zorgvuldig met marges om en houdt altijd oog op het grotere plaatje. Daarvoor is een ondernemende en proactieve mindset cruciaal, net als een strategische blik. In de kleine, dynamische scale-up die Fento is, zijn lijnen kort en worden beslissingen snel genomen. Verder passen woorden als no-nonsense, open en vrolijk heel goed bij de cultuur van Fento.

De ideale kandidaat is een gedreven, hands-on type dat ervan houdt 'een eigen winkel op te zetten en te runnen'. Een energieke zelfstarter die aan een half woord genoeg heeft, begrijpt hoe een distributiemodel eruit ziet en op een heldere, overtuigende manier goed uitgedachte plannen kan opzetten en aan anderen kan overbrengen.





Interesse?

Fento 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

